دكتور
عادل صادق

كيف تصبح عظيماً

مؤسسة حورس الدولية



الناشـــــــر :

مؤسسة حورس الدولية للنشر والتوزيع
١٤٤ ش طيبة ـ سبورتنج ـ الإسكندرية.
ت/ فاكس : ٠٣/٥٩٢٢١٧١ ـ ٠٣/٥٩٣٠٥٩٨

٢٠٠٦/٢٠٠٥

اسم المؤلف : د/ عادل صادق.
اسم الكتاب : كيف تصبح عظيماً".
مراجعة لغوية : عبد الرحمن الجبالي.
إخراج فني : سعيد شحاتة.
رسوم الغلاف : محمد أمين.
كمبيوتر جرافيك : أحمد أمين.

مدير النشر: : مصطفى غنيم.

رقم الإيداع : ١٠٩٢٣/ ٢٠٠٥
الترقيم الدولى : 977-368-089-4

محتويات الكتاب

الفهـــــــــــــرس

الجزء الرابع : مفاتيح النجاح :

[الجزء الأول]

كيف تواجه الحياة

الفصل الأول

معنى الحياة

.. الرحلة تقع بين الميلاد والموت. قد تقصر وقد تطول والأمر مرهون بالمشيئة الإلهية.. متى نولد ومتى نموت. أمر لا خيار لنا فيه. نولد ولا ندري أننا ولدنا. وحتى نفهم يكون قد مضى وقت غير قليل. ثم نفاجأ أننا سنرحل. لابد من الرحيل. لن يبقى أحد. يولد إنسان ويموت إنسان. أجيال تتعاقب. وتاريخ يُسجل والموت هو الشيء الوحيد الذي لا يمكن الرجوع فيه. إذا مات إنسان فهذا معناه أننا لن نراه أبداً لأنه لن يعود. لا يصحو ميت.. أي شئ آخر في الحياة غير الموت يمكن التفاوض حوله. أي لا مستحيل.. أي لا يأس.. يظل هناك أمل. يظل الباب مواربا. تظل الدعوة للمحاولة قائمة.. والمحاولة هي جهد إنساني، عمل، إرادة، خطة، تصميم، فعل مشيئة إنسانية، فالإنسان أيضاً يشاء.. وإن شاء حاول واجتهد وأقدم. بالفطرة أو بالخبرة والعلم. وقد يحتاج الأمر إلى شجاعة، جسارة، تحد، فهل ينتصر الإنسان دائماً؟ بالقطع لا. بل ينهزم أحياناً. يضعف، يتراجع، يجبن، يمرض. وقد ييأس. وقد يُفضل الموت. أي يموت بإرادته، ينتحر، وتُطوى الصفحة. ولم يخبر أي إنسان خبره ما بعد الموت وعاد ليحكي لنا عنها. باب القبر هو آخر حدود ما نعرف. ننزله فيه ثم نغلق الباب ونعود أدراجنا للحياة نتصارع ونأكل ونشرب وننام ونمارس الجنس

ونعمـــل ونحب ونكره ونطبب ونقتل. ثم يسقط أحدنا. ونذهب به. ثم نعود. رحلـــة غريـــبة. وشاقة أيضاً وعلينا أن نعيشها. هذا هو الغرض. إجبار، وعليـــنا أن نرضــــى أي نقبل أن نستمر في الحياة. إذن الاستمرار قرار، إرادة، مسئولية، إما أن نعيش الحياة أو لا نعيش.

.. وطالما أننا قررنا أن نعيش فلابد أن نعيش بالطريقة الصحيحة، وهـــذا يتطلـــب أن نفهم لماذا جئنا إلى الحياة ؟ وهل في مقدورنا أن نعيش بالطـــريقة التـــي تحقق الهدف من مجيئنا ؟ وإذا لم نفهم فماذا نفعل ؟ هل نســـتطيع أن نعـــيش بدون أن نفهم ؟ الحقيقة أن كثيرين يعيشون دون أن يفهمـــوا لمـــاذا جاءوا إلى هذه الحياة. والبعض الآخر يضع مفهوما خاصاً لنفســـه ويعيش وفقاً لهذا المفهوم. وأحيانا يتحدد أسلوب البعض في الحياة مـــن خلال المواجهة الحتمية للنهاية وهي الموت. فلأننا سنموت يجب أن نعيش، نعيش لنعيش.

الحـــياة فـــي حـــد ذاتهـــا هي الغاية ولا يهم ما بعدها. لا يهم أننا سنموت، بل يجب أن ننسى أننا سنموت، يكفي أننا أحياء الآن. أنا حي أنا أعـــيش. أنا أعيش أنا حي. أنا أموت أنا لا أعيش. وهنا تبدو الحياة ثمينة جـــداً. فكـــل ثانية تمضي تُنقص من العمر. والزمن لا يتوقف. ولا يمكن الـــرجوع بالعجلـــة إلـــى الوراء. فهل نرفع شعار الحياة للحياة. أم الحياة للموت. أم الحياة والموت.

الحقـــيقة أنه لا يمكن أن ننزع من وعي الإنسان ومن لا وعيه أنه سيموت.. بل ربما الموت هو الذي يجعل لحياته معنى. فأي رحلة مثلما لها بدايـــة لابـــد أن يكون لها نهاية والموت لابد أن تعقبه حياة أخرى. وإذا لم تكن هناك حياة بعد الموت فحياتنا التي نحياها على وجه الأرض لن يكون

لهـا معـنى. إذن يجـب ألا ننظر للموت على أنه نهاية الرحلة.. بل هو اسـتراحة. مـنطقة وسـطى. مرحلة انتقال بين حياتين. حياة الدنيا وحياة الآخرة. بل الموت ذاته قد يكون حياة ولكن بشكل آخر. أي يكون الإنسان في حالة وعي بأنه ميت. أي أنه ترك نهائياً الحياة الدنيا وأنه يستعد بشكل ما للحياة الأخرى أو الحياة الآخرة.

.. وإذا كـان الإنسان في حالة وعي بأنه ميت فهو ليس بميت. إنه ميت فقط بلغة ومفهوم ومقاييس الحياة الدنيا. ولكنه يكون في حالة أخرى.. ونحن لا نعرف شيئاً عن هذه الحالة الأخرى. نحن لا نعرف إلا حالتنا التي نكـون عليها ونحن نعيش الحياة الدنيا. أي الجزء الأول من الحدوته كلها. وهـذا الجزء لا قيمة له إلا باتصاله وتواصله مع الجزء الثاني والثالث أي مع الموت ومع بعد الموت، يا سبحان الله.

فالموت هو الذي يعطي للحياة المعنى. إذن الموت ذاته معنى. وأي معنى قيمة. والقيمة الحقيقية للموت يكتسبها من أن هناك حياة بعد الموت. إذن الـثلاثة أجزاء أو الثلاث حلقات متصلة بل وملتصقة ببعضها البعض وكـل منها يعطي للجزئين الآخرين المعنى والقيمة. فلا حياة بلا موت ولا موت إلا بحياة بعد الموت.

ولا معـنى للحـياة بعد الموت إلا بالحياة الدنيا. إذن لا نستطيع أن نـنظر إلى الحياة كشيء واحد منفصل. الحياة والموت وما بعد الموت كل في واحد. شئ واحد.

المـوت هو امتداد لحياتنا وليس نهاية لها وكذلك الحياة بعد الموت. إنـه متصل.. يبدأ بالميلاد ولا ينتهي.. أبدي.. مستمر.. خالد.. ولكن عبر مراحل وفي أماكن مختلفة.

.. ولولا هذا التصور لما آمن الإنسان بوجود إله واحد خالق للحياة والمــوت ومـــا بعد الموت.. بل ولولا هذا التصور لما عاش الإنسان على وجه الأرض. لو أن الموت هو النهاية لأجهز الإنسان على حياته بيديه في اللحظة التي يعي فيها أن حياته ستنتهي بالموت الحتمي. إما أن يموت وإما أن يعــيش كالحيوان فلا حاجة له للعواطف والضمير.. بل غرائز وتفكير متصل بإعلاء الغرائز.

.. الحمــد لله أنــنا سنموت.. والحمد لله أننا سنعيش مرة ثانية بعد الموت.. بذلك نستطيع أن نعيش حياتنا الدنيا.. فكيف نعيشها ؟

الفصل الثاني

كيف تعيش الحياة ؟

.. هل من الأفضل أن نقول كيف تعيش الحياة أم نقول كيف تواجه الحياة ؟ هل يوجد اختلاف ؟ نعم يوجد اختلاف. فالحيوان والنباتات والإنسان أيضاً كلهم يعيشون الحياة. ولكن الإنسان يتميز بشئ آخر وهو أنه يواجه هذه الحياة. والمواجهة تعني الفعل الإرادي.. وتعني أيضاً أن الحياة تحتاج إيجابية فلا حياة لإنسان سلبي.. والإيجابية تعني الحركة للأمام والبناء.

فالمواجهة لا تعني فقط حل المشاكل التي تواجه الإنسان بل تعني إيجابية الإنسان وهي الإضافة والإبداع والتغيير.. وكلها من نتاج العقل البشري. وإذا كان مخ الحيوان يحتوي على مناطق الإحساس والغرائز فإن مخ الإنسان يحتوي على منطقتين أخريين هما منطقة التفكير الإبداعي وحل المشكلات ومنطقة العاطفة والضمير والمشاعر.

إذن الإنسان تكوين ذو شقين : شق مادي وشق معنوي روحي.. الشق المادي هو الغرائز وشتى الأحاسيس من ألم وبرودة وحرارة وحركة وإتزان.. أما الشق المعنوي النفسي الروحي فهو الذي دفع بالإنسان إلى قبول الأمانة وتحملها بعد أن رفضتها السموات والأرض والجبال. إنها

أمانـــة الحـــياة.. أمانـــة الفهم والمعنى. أمانة الفعل. خلافة الأرض. أمانة الإضافة والتغيير.. أمانة المواجهة... ولـــذا فمن الأفضل أن يكون سؤالنا: كيف نواجه الحياة ؟

الفصل الثالث

الحياة والألم النفسي

.. "لقـد خلقنا الإنسان في كبد".. وهو كبد المواجهة والحيوانات لا تكـابد.. والنـباتات لا تكـابد. إذن الإنسان كُتبت عليه المعاناة. والمعاناة جسدية ونفسية.. المعاناة هي التعب والألم.

والألم جسدي ونفسي.. والألم النفسي هو الاكتئاب والقلق والخوف، هـو الحسرة والندم وتأنيب الضمير، هو اليأس وفقدان الأمل، هو الإحباط، هـو الغـيرة والعداوة والكراهية، هو الخجل والتردد والوساوس والشعور بالخـزى والعار والرغبة في التوارى. هذه هي ميزات الإنسان. أن يكابد كل هذه الأهوال. لأن له قلبا وعقلا. لأنه تشرف بحمل الأمانة.

.. ووظيفتـي كطبيـب نفسـي أن أعـالج الكبد النفسي. أي الألم النفسـي.. لقد عايشت من يتألمون نفسياً سنوات طويلة رأيت الإنسان وهو يـترنح من المعاناة النفسية، رأيت الإنسان وهو يتمزق من الداخل. رأيت نزيفه الباطني المواكب لدموع عينيه..

وحاولـت أن أفهـم.. عرفت سر بعض هذه الآلام. وعرفت علاج بعضـها.. وعرفـت أن اخـتفاءها تماماً ليس دليل صحة وعافية بل دليل مـرض.. وربمـا يكون أخطر وأذل ألا يتألم الإنسان نفسياً. فالألم النفسي

مـــثلما هـــو معاناة فهو شرف. دليل حياة. دليل الفعل الإيجابي والمحاولة. الفعـــل قد يصيب وقد يخيب. والإنسان يتعلم من فشله ومن أخطائه. وتلك مـــيزة بشرية أخرى، وتلك أحد أوجه الأمانة أن يتعلم الإنسان، أو بالأصح أن يُعلم نفسه وأن يصحح الطريق. وأن ينير لغيره من خبرته وعلمه. ولا علـــم بدون ألم. ولا معرفة بدون معاناة. وهذا هو مضمون الألم الإنساني. وهـــذا يتطلـــب يقظـــة وانتباها وشوقا وحبا وأملا وصبرا وكبرياء ورضا وضميرا.. والألم النفسي يرتكز على قاعدة أخلاقية هامة اسمها الضمير.

.. وأنت لا تستطيع أن تواجه الحياة بدون ضمير أي بدون أخلاق.. والأخـــلاق احتـــياج إنساني أي ليست مفروضة على الإنسان بل هي مثل الماء والهواء والطعام. أنت تحتاج للأخلاق لكي تعيش مع الناس. إذ ظهر الاحتـــياج للأخلاق حين وجُد على الأرض أكثر من إنسان واحد. الأخلاق هـــي التي تحكم كل أبعاد العلاقة بين إنسان وآخر. وإذا تصورنا أنك أنت الإنسان فأنا الآخر. أنت وأنا. أنت والآخر الذي هو أنا. وأنا والآخر الذي هـــو أنـــت. أنت وأنا. تلك المنظومة البشرية الحيوية الديناميكية هي أصل الحياة ومعنى الحياة وسر الحياة ومستقبل الحياة.

.. وبالتالي يصبح تساؤل كيف تواجه الحياة يمكن صياغته بطريقة أخرى :

- كيف تواجهني وكيف أواجهك ؟
- كيف تواجه الآخر ؟
- كيف يواجه إنسان إنساناً آخر ؟
- كيف يتواجه اثنان من البشر ؟

الفصل الرابع

الغـــــيرة

.. وأول مواجهـــة كانـــت بين الرجل والمرأة.. في الأصل كان الـــرجل ثم جاءت المرأة لأن الرحلة لا تمضي بدون امرأة. شريك ونيس ورفيق وسكن وفراش وذرية ومستقبل وأحلام وذكريات. كل شئ. مشاركة ومناصـــفة. حـــياة متواصلة ومحببة إلى النفس ولا يمكن أن تمضي بشكل آخر أو بطريقة أخرى.

.. ونحـــت الإنسان كلمة حب تعبيراً عن الرغبة المشتركة للرجل والمـــرأة أن يعيشـــا معاً. يا أيتها المرأة أنا أحبك. يا أيها الرجل أنا أحبك. إذن فلـــنعش معـــاً وأكـــون لك وحدك وتكونين لي وحدي. ومن هنا جاء اختراع الزواج. وحتى أستطيع أن أقول بتحديد وثقة هؤلاء أولادي وبناتي.

.. وانبثقـــت الغيرة كأول مشكلة واجهت الرجل والمرأة. وذلك لأن علاقة الحب ملكية خاصة ومطلقة. الشئ الوحيد الذي لا يمكن أن تكون فيه شـــراكة مـــن طرف ثالث. والغيرة خوف. والخوف ألم. أخاف أن تتركني إلـــى شـــخص آخر فأفقدك وأفقد نفسي. والأهم هو أنني سأفقد نفسي. هذا معـــناه أنني أقل وأضعف وأوحش. لقد توجهت بإرادتك إلى من هو أفضل منـــي. إذن الغـــيرة تنطوي على اهتزاز شديد للثقة بالنفس. ولعل هذا هو

أسـوأ مـا في مشاعر الغيرة.. بمجرد أن ألمح الطرف الثالث يحوم أعقد المقارنـات بينـي وبينه. أرى ميزاته وأرى عيوبي. وأتصور ياحبيبي أن عينـيك تـتجه نحوه إعجاباً ورغبة. فاضطرب وأضيق وأتمنى زوال هذا الطرف الثالث من الحياة بأي طريقة.

كيف تواجه هذا الموقف ؟

أحـب أن أصـيغ السؤال بطريقة أخرى تعبر عن الحقيقة وأصل المشكلة:

كيف تواجه نفسك. كيف تحل مشكلتك مع نفسك ؟

إن مشكلة الغيرة هي مشكلة داخلية وليست خارجية. والمواجهة هي مـع النفس وليست مع الحبيب. أو مع الطرف الثالث. وأصل المشكلة هي إحساس الإنسان بنفسه وتقديره لذاته. أي رؤية مضطربة أو منقوصة للذات يصاحبها قلق.. قلق من العالم الخارجي.. أي قلق من الآخرين.. وهو قلق حتمـي. لأن لا أحـد كامل. ولا أحد يستطيع أن يشعر دائماً أنه الأفضل والأحسـن والأقوى والأجمل والأذكى والأغنى. لا أحد بهذه الصورة. تلك هـي أحاسـيس المرضـى بمرض الهوس. وهو مرض يصاحبه الشعور بالعظمـة أي يتصـور الإنسان أنه يملك قدرات خارقة. مريض الهوس لا يمكـن أن يشـعر بالغيرة ولذا فهو لا يبذل جهداً في الحفاظ على ما يملك والزود عنه. فهو يرى نفسه على القمة ولا أحد يجرؤ منازعته.

.. إذن الإحسـاس بالاكتمال المطلق هو مرض. والطبيعي أن يرى الإنسان نفسه منقوصاً.. وأن هذا النقص يدفعه إلى أن يبذل جهداً ليكتمل.. ليـتفوق.. ليتميز. ليعجب كل الناس. ليقول الناس عني أنني الأفضل. إذن أنـا أريد شهادة الآخرين. يعنيني رأي الآخرين.. أريد أن أكتمل في عيون

الآخرين. ثم يعنيني في المقدمة رأي حبيبي. موقف حبيبي. عيون حبيبي. فيراني الأفضل والأحسن. ويرى عيوبي ميزات. ويرى نقصي اكتمالاً.

لمـــاذا ؟ لأنـــي لا أريده أن يتطلع إلى غيري.. ولذا لابد أن أبذل مجهوداً. لابد أن أجتهد. لابد أن أرعاه لكي أحافظ عليه. تلك هي ديناميكية مشاعر الغيرة وأصلها.

أصل المشكلة حين وُجد إنسان آخر.

فأصبحت أرى هذا الإنسان الآخر ومن خلاله أرى نفسي.

وهــذه هـــي أهمية الإنسان الآخر في حياتنا. فهو يتيح لنا أن نرى أنفســـنا. مرآتنا هي الآخر. من خلال رؤيتك للآخر ترى نفسك. تُقيم نفسك (الأصح لغوياً تقوم نفسك) وذلك ينطوي على المقارنة.

إذن هذا أمر طبيعي. أما غير الطبيعي هو أن يكون هناك خلل في هذه الرؤية فتبالغ في تقدير إمكانيات هذا الإنسان الآخر وتقلل من تقديرك لإمكانـــياتك الذاتية. وهنا تنتابك مشاعر الغيرة. أي ينتابك القلق والخوف. ولـــذا تتمنى زوال هذا الآخر من طريقك لأنه سيخطف منك عيني حبيبك وإعجابـــه ومن ثم اهتمامه وقد ينتقل نهائياً إليه مفضلاً له عنك. وهذا هو نـــبع العـــداوة والكراهـــية والبغضـــاء. وقبل العداوة يكون الغضب. وقبل الغضب يكون الخوف. أي خوف فغضب فكراهية فعدوان.. تسلسل طبيعي ومنطقـــي. والمغـــالاة فيه تؤدي إلى القتل. والقليل منه يدعو إلى الحركة ومحاولة التفوق والتميز.

وقد يكون الإبداع. فإذا تفاقمت مشاعر الغيرة فانظر في نفسك ولا تنظر حولك. المشكلة داخلك. المشكلة أن الأرض اهتزت من تحت قدميك وأنك تترنح وأنك على وشك الوقوع.

المشكلة أنك تبالغ في تقدير الإنسان الآخر.

أي آخر وليس واحداً بعينه. أو أنك تبالغ في التقليل من قدر نفسك

وأن تـبالغ في التقليل من قدر نفسك معناه أنك لا ترى نفسك على حقيقتها. معناه أنك أغفلت مناطق القوة ومناطق الجمال في نفسك. معناه أن مـزاجك السـوداوي أو ضـعف ثقتك بنفسك منذ الطفولة وبسبب الطفولة جعلك تنظر بدونية إلى نفسك، مع أنك أفضل من ذلك بكثير، وبكثير جداً.

ولكن الغشاوة أعاقت الرؤية السليمة والتقدير المتوازن.

وأصـل المشكلة هو أننا نرفض أن يكون بنا نقص أو ضعف وهذا أمر مستحيل، لأن الإنسان الطبيعي لابد أن يعاني نقصاً وضعفاً.

وهو نقص نوعي وضعف نوعي. أي في مجالات معينة. ظاهرة أو خافية. شكلية أو باطنية.

ويقابلها مناطق اكتمال وقوة. والمحصلة هي إنسان. بضعفه وقوته. باكـتماله ونقصه. تركيبة خاصة. وحسب درجات القوة والضعف وحسب مناطق الاكتمال والنقص تتشكل هذه التركيبة الخاصة والتي تختلف بالقطع مـن إنسان لآخر. المهم في النهاية أن يكون هناك توازن. بل المهم والأهم هو أن يشعر الإنسان بهذا التوازن داخله.

وإدراك الـتوازن معناه قبول مناطق الضعف والنقصان.. والقبول معـناه أنني لا أرى هـذا الضـعف على أنه تشويه لذاتي ولا أرى هذا النقصان على أنه إعاقة لمسيرتي في الحياة. المصيبة الحقيقية في أن يرى الإنسان نفسه مشوهاً معوقاً. وهناك درجات من هذا الشعور المميت تؤدي إلـى درجـات مختلفة من الخوف والقلق وتؤدي إلى درجات مختلفة من

اضــطراب علاقة الإنسان بالآخرين. وإدراك التوازن معناه أيضاً التقدير الموضــوعي لمــناطق القــوة والاكتمال واستثمارها على أكمل وجه دون تفاخــر وغــرور ودون بغـــي وإذلال وإنمـــا تكون مبعثاً على الطمأنينة ومصدراً للرضا والسعادة.

والحقــيقة أن الرضـــا الحقيقـــي مصدره الرؤية المتوازنة. الرؤية الشـــمولية. الــرؤية المــتكاملة. فلا أشير بإصبعي وأقول أنا قوي في كذا وضعيف في كذا. ولا أشير فأقول هذه مناطق اكتمالي وهذه مناطق نقصي. بــل الإنسان وحدة متكاملة نابضة بالحياة تسعى وتسعد، تقع وتشقى، تعلو وتهــبط، أي حركة ديناميكية مع وبالآخر. وإذا عاش الإنسان وحيداً مات. والــرؤية الحقيقــية للــذات تكون من مرآة الآخر. والحب هو النبع الأول والأساســي للســعادة أو على أقل تقدير لقبول الاستمرار في الحياة فالحياة أكــثر شقاءً بدون رفيق من الجنس الآخر نرغبه نوده ونسكن إليه. وإذا لم نجــد هذا الرفيق فثمة تمن لا شعوري أن تسرع الحياة إلى نهايتها. ولكن الحــياة مع هذا الرفيق ليست سهلة. يكفي ما فيها من قلق أن نفقده، ويكفي مـــا فــيها من خوف من اقتحام طرف ثالث. وكلها أشياء من صنعنا. أي موجــودة في عقولنا فقط. فإذا أردت أن تكبح جماع مشاعر الغيرة فانظر فـــي داخلــك ولا تنظر حولك. فتلك هي المواجهة الحقيقية. المواجهة مع النفس.



الفصل الخامس

الشك

.. والغـيرة لا تقـود إلى الشك. ولكن الشك له نبع آخر. وهو نبع موجـود فـي أعمق أعماق الداخل. عمق لا يرى بالعين المجردة.. عمق تستعصى رؤيته حتى على صاحب المشكلة إذا حاول أن ينظر داخله.

فـي هذه المنطقة المظلمة البعيدة من النفس البشرية نجد بناء خربا يقـوم على افتراضات وتوقعات خاطئة وخائبة. الافتراض بأن كل الناس سيئون وتوقع الشر من كل الناس.

وعمومـاً فإن علاقة الإنسان بالآخر تقوم على الافتراض والتوقع. فأنـت تفترض أن فلاناً هذا طيب وبالتالي تتوقع منه الخير. وأن فلاناً هذا شرير فتتوقع منه المضرة. وافتراضاتك وتوقعاتك تتوزع على الناس بنسب معينة ودرجات معينة.

يوجـد افـتراض مـثلاً أن كل الناس سيئون لا نتوقع منهم إلا كل الشر، ولا يوجد افتراض مثلاً أن كل الناس طيبون فلا نتوقع منهم إلا كل الخير.

تلـك هـي أوهام وتصورات العقل المريض. وهذا العقل المريض يتشكل منذ الطفولة بفعل موروثات وبفعل أساليب خاطئة في التربية.

العقل المريض هو عقل متطرف لا يستطيع أن يرى التوازنات ولا يملك التقدير الموضوعي للمواقف والأشياء والذي يجب أن ينبني على شواهد فعلية وخبرات سابقة. والعقل المريض هو العقل العاجز عن الرؤية الكلية الشاملة، بل يرى الأجزاء والتفاصيل ويدقق فيها. ولا يستطيع أن يرى اتصالها وتواصلها مع بقية الأجزاء الأخرى.

الافتراض الأساسي للإنسان الذي يشك يقوم على أساس أن كل البشر سيئون وأن المتوقع من أي إنسان هو الضرر والإيذاء والاعتداء.. ولا يفرق بين قريب وبعيد، صديق وعدو، زوج أو زميل. بل الكل سيئون.

وهي حالة تصاحب الإنسان منذ نشأته. وتتفاقم مع التقدم في العمر، وتفسد على الإنسان كل علاقاته الإنسانية مع الأخ والجار والزميل والزوج والابن. ولا أقول الصديق لأن هذا الإنسان من الصعب أن يكون له أصدقاء.

وفي نطاق علاقة الحب أو علاقة الزواج (وهما أمر واحد) يكون الألم مبرحاً لأن هذا الشعور -أي الشك- يهدد أساسي الحب والزواج. فتلك العلاقة المقدسة (الحب الزواج) تقوم أساساً على طمأنينة أن الطرف الآخر يراني طيباً وجميلاً.

وتلك نقطة جوهرية ومحورية. ليس مهماً بالدرجة الأولى كيف أشعر أنا بالطرف الآخر ولكن المهم هو كيف يشعر هو ناحيتي. كيف يراني. كيف يقدرني فإذا كان يحبني حقاً فهو يراني جميلاً خيراً طيباً.. وجميل خير طيب معناها مخلص وفي. أما إذا امتلأت نفس حبيبي أو زوجي بالشك ناحيتي فهذا معناه أنه يراني قبيحاً شريراً، أي لست مخلصاً وفياً. وهذا يتناقض تماماً مع الحب. أي لا يحبني.

إذن الحــب يقوم أول ما يقوم على إدراكي لمشاعر الطرف الآخر نحوي وكيف يراني. كيف يقدرني. كيف يشعر بي. كيف استطاع أن ينفذ إلــى أعماقــي. كيف عشقني حينما لامس داخلي. إن كل ذلك يبعث على الطمأنينة. لا طمأنينة إلا من خلال وثوقي من الرؤية الإيجابية لحبيبي لي. هذه الطمأنينة تبعث على السعادة والنشوة.

ولــذا فالشك هو نقيض الحب لأنه يقوم على الافتراض بأن الحبيب ســيئ ولــذا فالمــتوقع منه الضرر والأذى.. وهذا أمر غير معقول وغير مقــبول ويبعث على الضيق والقلق والخوف والرغبة في الهروب. لا يفسد علاقة حب إلا الشك. ولا يفسد زواج إلا الشك.

ولا أقــول أن الشك هو الرؤية القبيحة للحياة بل أقول أن الشك هو الرؤية غير المتوازنة للحياة.

والشك يجعل الحياة صعبة على الطرفين.. والألم يكون من نصيب الاثنيــن معــاً. كلاهمــا يــتعذب. كلاهمــا خائف. كلاهما محرومان من الطمأنيــنة. ومواجهــة هــذا الموقف صعبة جداً. فالأمر يختلف تماماً عن موقــف الغيرة. الغيرة تقوم على بناء نفسي يفتقد الثقة بالقدرات الذاتية، أما الشــك فيقوم على بناء نفسي يفتقد الثقة بالناس. الغيرة خلل كمي أما الشك فهــو خلــل نوعي. الغيرة نقصان. أما الشك فهو فساد في مكونات النفس. وليست مبالغة أن نقول أن الشك حالة مرضية. وإذا قبلنا ذلك فالأمر يحتاج إلــى مواجهة إنسانية تتسم بالعطف والأمل في الشفاء لإنقاذ أسرة والعلاج بالعقاقير قد يكون ضرورة قصوى.

والعقاقــير تصلح من شأن كيمياء المخ التي أصابها الخلل. والعلاج بالعقاقــير يجــب أن يواكــبه علاج نفسي، ليس للطرف الذي يشك ولكن

للطـــرف الـــذي أصابته الصدمة حينما تعرض للشك من حبيبه أو زوجه. فالحـــياة يكـــون طعمها شديد المرارة في ظل الشك فهو كالسحابة السوداء الكثيفة التي تحجب نور الشمس.

الفصل السادس

السلوك العدواني

.. المشـاعر الدفيـنة لهـا أسـبابها غير المعلنة أو الأصح غير المعـروفة، رغـم أنها تتحكم في السلوك بشكل قوي أحياناً، ونحار في أن نجـد تفسيراً لهذا السلوك الغريب فلا نجد، وحينئذ يحتاج الأمر إلى خبير ليغوص في الأعماق بحثاً عن المصدر.

قـد تواجه في هذه الحياة إنساناً سهل الاستثارة يأتي انفعاله الشديد لأسـباب بسـيطة أو إنساناً آخر يفاجئك باللوم والنقد والمساءلة دون خطأ حقيقي من جانبك أو قد تواجه إنساناً هجومياً ما أن تراه في أول ما تتعامل معـه فـي موقف معين حتى يبادرك بالهجوم والاعتداء اللفظي والصوت العدائـي أو المـرتفع الذي يحمل في نبراته مشاعر سلبية تجاهك.. أو قد تواجـه إنساناً يعتدي على حقوقك أو يأخذ لنفسه حقوقاً ليست له ويتجاوز ببجاحة الخطوط الفاصلة الواضحة بين حقه وحقوق الآخرين.

هذه نماذج لبشر قد تواجههم في حياتك وتحار ماذا يكون رد فعلك.. وأنا شخصياً قد لا أعرف كيف أدلك على رد فعل ملائم لأن الأمر يختلف من موقف لآخر، ومن إنسان لآخر، كما أن درجات الاعتداء عليك تختلف كمـا تختلف أسباب ودوافع الشخص أو الأشخاص الذين يحاولون الاعتداء

عليك. ولكن في كل الأحوال يجب أن يكون لك ر- فعل تخرج به منتصراً أو على الأقل غير محبط

وهـــده النماذج التي قد تتعرض لها في حياتك   وهدا أمر حتمي - تكــون فـــي حالة تحفز مستمر. والتحفز يؤدي إلى سهولة الاستثارة لأنه ينبني على التوقع السيئ، ولهذا فهناك حالة استنفار واستعداد دفاعي لهجوم متخـــيل متوقع في أي وقت. ولهذا فهو يبادرك بالهجوم. يبادرك بالصوت المـــرتفع. يـــبادرك ببذاءة اللفظ. يبادرك بالنقد. يبادرك بالتعليق الساخر. يبادرك بالانتقاص من خصائصك. يضعك في حالة دفاع مستمر. والسؤال هنا هل هو يتعمد ذلك ؟ هل هو شرير إلى هذا الحد ؟

الحقيقة أننا في الطب النفسي لا نقسم الناس إلى أخيار وأشرار، أو طيبيـــن وســـيئين. كما أننا في الطب النفسي لا نهتم بقضية التعمد وسبق الإصرار من عدمها.. فنحن   أي الأطباء النفسيين   نرى أن لكل سلوك دوافعه. وهناك درجات لمعرفة الشخص بدوافعه. قد يكون مدركاً لها على المســـتوى الشعوري المباشر. وقد تكون مخفية عنه في ثنايا العقل الباطن. وهـــناك درجـــات من هذا التخفي. فقد تكون قريبة من السطح من السهل الوصـــول إلـــيها بمعاونـــة صديق وقد تكون مخفية في الأعماق لا يمكن الوصول إليها إلا بواسطة خبير.

وعدوانـــية السلوك قد نواجهها في إطار الحياة الزوجية أو الصداقة أو الجـــيرة أو الزمالة في العمل أو حتى قد نواجهها في الطريق العام من غـــرباء ليس لنا بهم سابق معرفة. فجأة تجد نفسك في موقف صعب، وأن هـــناك إنســـاناً آخر يحاول النيل منك وطرحك أرضاً فتهبط معنوياتك في لحظـــة ولا تـــدري مـــاذا تفعل. قد تنسحب، قد تصمت، قد تستدرج للرد،

وردك قــد يكــون موضوعياً وقد يكون اندفاعياً غير موضوعي، وقد ترد العــدوان بعــدوان مثله أو يزيد عليه. أي قد تواجه أو لا تواجه. قد تهرب وقد تقاتل إلا أنها في كل الأحوال شكل من أشكال المواجهة. حتى الصمت أو الانسحاب هما شكل من أشكال المواجهة.

نعــود إلى الشخص المعتدي لنبحث عن دوافعه.. وهناك عدة نقاط في حاجة إلى الإيضاح من البداية:

قــد تكــون أنــت غير معني بهذا الهجوم. فالشخص المعتدى لديه مشــكلة مــع شخص آخر ولكن لسؤ حظك جئت أنت في طريقه في هذه اللحظــة فقــذف فــي وجهك بحممه التي كان يجب أن توجه في الحقيقة لشخص آخر.

وقــد يكون الهجوم لسبب آخر غير السبب المعلن في هذه اللحظة. ولكــن لأن الشخص المعتدي لا يعرف دوافعه الحقيقية أو لأنه لا يريد أن يفصـــح عــن السبب الحقيقي فإنه ينتهز فرصة أي موقف آخر ليعلن عن مشاعره السلبية.

وقــد تكون أنت السبب في إشعال الموقف وذلك بالنقر على مناطق حساسة تتعلق بالشخص المعتدي تعرف أنت جيداً أنه بمجرد لمسها يحدث انفجار هائل. وبذلك تكون أنت المعتدى وليس المعتدى عليه ويأخذ عدوانك ذلك الأسلوب السلبي.

وقد تكون أنت مازوخيا أي تستمتع بالهجوم عليك وتتلذذ بالاعتداء والإهانـــة، ولهــذا فــإنك تثــير هــذا الإنسان العدواني لمعرفتك بساديته وتســتدرجه للاعــتداء عليك. وقبل أن نحاول أن نعرف كيف نواجه هذا الموقف نعود إلى الإنسان المعتدي لنفهمه أكثر. بعض الناس يرجعون ذلك

إلـــى سوء التربية والمستوى الاجتماعي المتدنى والأصل غير الطيب. أي أن سوء الطباع هو إرث اجتماعي بيئي أو عن طريق الجينات.

وهــذه تفســيرات يلجأ إليها بعض الناس للاستسهال وراحة الدماغ وعدم إجهاد العقل في تفسير أعمق.

والحقــيقة النفسية تقول أن هذا الإنسان المعتدي في حالة دائمة من الغضــب وعــدم الرضـــا لأنه يشعر دائماً أنه لم يأخذ حقه. ولم يأخذ ما يستحق. وأن الآخرين سبقوه بدون وجه حق. وأنه الأجدر. وأن هناك سوء توزيـــع وعــدم عدالة. وهذا الإنسان تكون لديه حساسية من تقدم الآخرين وتمـــيزهم ويشعر أن ذلك يحمل تهديداً له وأنه سيفقد السيطرة وسيفلت منه زمام الأمور. سنتصوره يقود سيارة وفجأة شعر بعدم سيطرته على عجلة القـــيادة التـــي يوجه بها السيارة. ماذا يفعل ؟ ليس أمامه إلا أن يضع قدمه علـــى الفرامل في محاولة لإيقاف السيارة.. ولكن لأنه في حالة نفسية غير سوية من الاضطراب فإن سوف يضغط بشدة فترتج السيارة وتصدر صوتاً مرعباً وقد تصطدم اصطداماً عنيفاً.

إذن هـــناك حالـــة دائمة من الشعور بفقد السيطرة. ولهذا فإن هذا الشـــخص يسعى دائماً للسلطة يجمع في يديه كل أوراق اللعب التي تجعله يفـــور. يبحث عن مصادر القوة. المهم أن يمتلك الوسائل التي يسيطر بها على الناس ويتحكم فيهم.

ولهذا فلحظات انفعاله هي لحظات الهزيمة. لحظات الفشل. لحظات انتصــــار الآخـــر علـــيه. لحظـــات إغاظة الآخر له. لحظات الاضطرار للتراجع. لحظات خيبة التوقعات. لحظات الانتصار لغيره. هنا ينهار. يفقد الســـيطرة. يـــثور لأي سبب. يخرج عن الحدود اللائقة في النقد والتوبيخ

واللــوم والسخرية والإذلال والتحدي والصوت المرتفع الذي يخلو من أي نبرة مودة.

يحــدث هذا بين الزوج والزوجة، وبين الرئيس والمرءوس، وبين الزمــيل والزميل وبين الجار والجار وبين الصديق والصديق، وقد يحدث بين اثنين من الغرباء لم يلتقيا قبل ذلك.

إذن حالــة الاندفــاع والغلــو والثورة والبذاءة هي حالة انهيار من جانب الشخص المعتدي.

والنصيحة :

إذا احتفظت بهدوئك استطعت أن تعالج الموقف. ولا نقول استطعت أن تنتصــر لأننا لا نريد أن نحول الأمر إلى معركة.. من الخطورة بمكان أن يتحول الموقف إلى معركة نبحث فيها عن الانتصار أي إلحاق الهزيمة ورد الإهانة للشخص الذي يعتدي عليك.

تحاش أن تحولها إلى معركة وإلا ستخسر أنت أيضاً. ستصير مثله. أي ســتكون منهاراً وهذا يعبر عن إحساسك بالفشل والعجز والإحباط. هذا معــناه إنك أنت أيضاً مجروح داخلياً. ستسقطان أنتما الاثنان معاً.. سيعلو صوتك وتنحدر عباراتك.. والمصيبة أو مصيبة المصائب أن يتطور الأمر إلى تلاحم بالأيدي وهذا للأسف ما قد يحدث بين الأزواج مثلما يحدث بين الغرباء في الطريق العام.

هــذا التصــعيد الخطــير قد يكون من جانبك وقد يكون من جانبه. الأقوى والأذكى والأكثر احتراماً هو الذي يسيطر على الموقف. قد يحاول الطــرف الآخر بشتى الطرق أن يدفعك إلى نقطة الانفجار والتي هي نقطة

الانهيار. ستحاول أنت استيعاب الموقف واحتواءه وتهدئته بكل الطرق ولكنه يأبى ذلك فيتمادى في الضغط عليك بشتى الوسائل ولا يتوقف أبداً. هنا عليك أن تفهم قصده فلا تعطى له هذه الفرصة. سيعلو صوته وتسوء ألفاظه مهما قلت من كلمات طيبة هادئة عاقلة. وهنا لا تملك إلا الانسحاب من أمامه تفادياً للكارثة. هذا هو أقصى ما تستطيع أن تفعله وذلك لأنه مصمم على إشعال النيران التي تحاول أنت أن تطفئها.. اتركه يحترق بها وحده. إذا فعلت هذا كنت عظيماً وسيزداد احترام وتقدير الناس لك. والأهم سيزداد احترامك وتقديرك لنفسك.

المهم في النهاية هي أن تتبنى الموقف العلاجي وليس الموقف العقابي الانتقامي. اكظم غيظك. وهذا معناه أنك فعلاً ستشعر بالغيظ نتيجة لهذا الاستفزاز المستمر من الطرف الآخر. والغيظ هو غضب مكتوم يحاول أن يخرج ويعبر عن نفسه في صورة عدوان. وكظم الغيظ فطنة وليس مجرد قوة.. والفطنة شكل أوسع وأعمق وأرفع من الذكاء.. الفطنة هي الفهم الكلي. هي الإدراك الشامل. هي الاستيعاب المحيط بكل أبعاد الموقف. هي إدراك العواقب والتبعات واختيار الحل المناسب. والفطنة من مقومات أو مكونات الحكمة. ومن أوتي الحكمة فقد أوتي خيراً كثيراً. والحكمة هي التي سترفعك بعد ذلك إلى مستوى العفو.

ففي الآية الكريمة يأتي العفو بعد الكظم.. ﴿والكاظمين الغيظ والعافين عن الناس﴾. إنها درجات أو مستويات أو مراتب. وأرفعها العفو. وهذا معناه أنك متوازن نفسياً وواثق في قدراتك. معناه أن هناك تآزرا وانسجاما بين مكونات عقلك من تفكير وعاطفة وسلوك وأن هناك سيطرة كاملة على سلوكك مثل قائد السيارة الذي يتحكم تماما في عجلة القيادة فلا

تـنحرف قيد أنملة عن المسار الذي قرره لها وأن لديه حساسية خاصة في قدمه التي يضعها على الفرامل بالدرجة التي تضمن للجميع السلامة.

ولـذا فالـبعد الأخلاقي الإنساني في غاية الأهمية حين التعامل مع المواقـف المشـتعلة عـندما يتواجه اثنان من البشر. وفي الحقيقة هو بعد إيماني لأن الدعوة هنا ترقى إلى أعلى درجات السمو وهي العفو.

وإذا كـان هذا السمو في العلاقات مطلوباً بشكل عام فإننا يجب أن نحرص عليه بشكل خاص في نطاق العلاقات الزوجية. فهي أقرب وألصق علاقة. وهي أرحم وأود. والافتراض الطبيعي ألا تكون هناك حساسية وأن تكون درجة التحمل أعلى ودرجة الفهم أعمق ودرجة التقدير أشمل. والأمر فـي البداية يحتاج إلى أن يواجه الإنسان نفسه، وأن يرصد ويشخص حالته الانفعالية.

وأن يسـأل نفسـه: لماذا هذه الحدة من جانبي؟ لماذا هذا الغضب؟ لمـاذا هـذه الـثورة وهذا الحنق وهذا الصوت المرتفع وهذه الألفاظ غير الطيبة؟ ما هي مصادر غضبي؟

مطلـوب من الإنسان أن ينظر أكثر إلى أعماقه ويسأل نفسه : هل أنا غاضب لهذا السبب المعلن أم أن هناك سبباً آخر خفياً. هل أنا أعلم بهذا السـبب الخفـي أم أنـه هـناك بعيد في الأعماق لا أراه وأحتاج إلى من يساعدني لرؤيته.

وإذا كـان هناك سبب آخر لحنقي غير ذلك السبب المعلن فلماذا لا تكـون لدى الشجاعة الكافية لأطرحه للمناقشة بدلاً من التخفي وراء أسباب أخرى غير هامة ومضللة ولا تقودنا إلى لا شئ.. إن الأمر هنا يحتاج إلى شجاعة.

كمـــا أن الأمر يحتاج إلى بعض التمرينات حتى تأخذ المواجهة بين الزوجين الشكل اللائق :

حـــاول أن تـــتحدث بصـــوت خفيض. الصوت المرتفع دليل على ضـــعف الحجـــة وخلوهـــا مـــن المنطق، دليل الاهتزاز الداخلي والحنق الشخصي، دليل أنك غير مقتنع بما تقول وتدعى، والأهم أنه أي الصوت المرتفع دليل أن هناك دوافع أخرى خفية وراء ثورتك.

إياك واستخدام الألفاظ والعبارات غير الطيبة.. ففضلا عن أنها تنم عـــن تدنـــي المســـتوى الاجتماعي فإنها تشير أيضاً إلى تواضع المستوى الأخلاقي.. وتشير أيضاً إلى أنك مهزوم من داخلك.

تحـــاش النقد المهين فقد تبقى منه آثار لا تمحى وخاصة النقد الذي يـــتعلق بعيوب ظاهرة أو خافية والنقد الذي ينال من كرامة الإنسان وكيانه والإحســـاس بذاته وكذلك المعايرة بعيوب أو مشاكل لا دخل للإنسان فيها. وعمومـــاً فـــإن النقد المهين هو نوع من الإسقاط بمعنى أنك تسقط عيوبك الشخصية على الشخص الذي أمامك.

تحـــاش الأســـلوب التهكمي في الحوار الذي يحمل عبارات ساخرة جارحـــة فهـــذا يزيد من حدة الإثارة والتوتر وقد يخلق لدى الطرف الآخر حالة من الإحباط الشديد واليأس تدفعه إلى سلوك اندفاعي لا تحمد عقباه.

إذا وجـــدت أن الشخص الذي أمامك يلين أو يتراجع أو يحاول أن يـــبدى اعـــتذاره أو يـــبدي روح المودة والرغبة في التفاهم فتراجع فوراً وبشجاعة وحب عن موقفك الحاد وبادله نفس الروح الطيبة التي يحاول أن يبديها. لا تصر على أن يعتذر لك الطرف المقابل. الإنسان القوي الشجاع السامي لا يدفع الآخرين للاعتذار.

إذا كان الطريق مسدوداً للوصول إلى حل يرضي الطرفين فلتؤجل الـنقاش إلى وقت لاحق فربما إذا هدأت الأعصاب المتوترة أمكن الوصول إلى حل مرض.

ليس ضرورياً أن يتحقق لإنسان كل ما يريد خاصة إذا كان الخلاف بين زوجين. التفاوض بين زوجين يختلف تماماً عن التفاوض بين الغرباء. بـل ليس هو تفاوض بقدر ما هو محاولة للوصول إلى شكل أفضل للعلاقة يحقق سعادة أكثر للطرفين.

مـن المهم ألا يشهد المواجهة طرف ثالث لأن التراجع يكون صعباً أمـام هذا الطرف الثالث مما يعقد الأمور أكثر. كما أن هذا الطرف الثالث لأسباب ما قد يلقى بالوقود أكثر فوق النار المشتعلة ولا داعي لاستعراض العضلات أمام هذا الطرف الثالث.

اذكـر الله في سرك ثم بصوت مرتفع واتق الله فيما تقول وما تفعل حتى يجعل الله لك مخرجاً ويرزقك من حيث لا تحتسب.



الفصل السابع

متاعب العمل

.. السـماء لا تمطر ذهباً ولا فضة ولكنها تنزل ماء يسقي الأرض وكـل الكائنات الحية.. ولكن الماء المنزل لا يكفي وحده لزراعة الأرض ولكـن الإنسـان يزرعها. أي لابد من جهد إنساني. عمل يعمل الإنسان لـيأكل. إذن الأصل في الحياة أن يعمل الإنسان. والمفروض أن يعمل كل الناس لتعمر الأرض. ولا يستطيع إنسان أن يعمل منفرداً. فعمل كل إنسان يذهب إلى أناس آخرين. كما أنه يستفيد من عمل كل الناس. إذن نحن نعمل كفريق رضينا أم لم نرض.

وهناك بعض الأعمال تحتاج فعلاً إلى فريق. إذن هناك آخرون أنت وهـم. وبالتالـي يجب أن نتوقع احتكاكاً ومواجهة. نتوقع صعوبات وهي صعوبات متوقعة في أي تجمع إنساني. صعوبات ناشئة من اختلاف البشر وتـنوعهم. بـل صعوبات ناشئة من الطبيعة البشرية ذاتها.. البشر.. كل البشر.. في أي مجتمع.. في كل زمان وفي كل مكان.

ولذلـك فالمشاكل متشابهة تكاد تكون واحدة إلا إذا كان هناك إنسان شـاذ أو غـير طبيعي يُحدث دوامات نحار في مواجهتها لأنها تخرج عن المألوف مما تعودنا عليه.

والوسـيلة المـثلى في مواجهة المشاكل الطبيعية هي أن نتفهم أنها طبيعية وأنها واقعة لا محالة. ويكون دورنا ينحصر في التخفيف من حدتها ولـيس إلغاءهـا لأن وجودهـا له فوائد من جوانب أخرى. وعموماً فإن الإنسـان فـي مواجهة أي نوع من المشاكل يجب أن يتعلم الاحتواء وليس الإلغاء، المواجهة وليس الهروب، النظرة العلاجية وليس العقابية الانتقامية، الوصول إلى حلول وسطى وليس التطرف في الطلبات والرغبات.

وأولـى مشـاكل العمل هي الغيرة المهنية. وليست الغيرة المهنية سـببها أن كـل إنسـان يريد أن يكون الأفضل والأحسن ولكن لأن بعض الـناس لا يريدون للآخرين أن يكونوا الأفضل والأحسن. وهذا هو الجانب المـزعج فـي الغيرة المهنية. فهناك غيرة إيجابية بمعنى أنك تبذل الجهد للـتفوق وهناك غيرة سلبية بمعنى أنك تشعر بالضيق لتفوق غيرك ومن ثم تحـاول إعاقـته وخلق مشاكل أي استحداثها فيُصرف الاهتمام ناحية هذه المشـاكل ويبـتلع الإنسان المجتهد الطعم ويبدد طاقته في صغائر الأمور المصـطنعة. وهناك وسائل متعددة وصور شتى لهذه المشاكل المصطنعة والمسـتحدثة خصيصـاً لإثارة المتاعب في وجه المجتهدين وتشتيتهم مثل الوشـاية والوقـيعة ونشـر الإشاعات الباطلة وإخفاء المعلومات والحجب المعرفـي المـتعلق بـالعمل وإضاعة الفرص والتعطيل المتعمد واختلاق الأزمات الشخصية للمواجهة الحادة ورفع الصوت وإساءة استخدام الألفاظ والتحدي السافر والشللية.

هـذا مـن الممكن أن يحدث من زميل.. وعادة يكون الضرب من تحـت الحزام وفي الظهر وهو الأكثر شيوعاً ونادراً ما يأخذ شكل التحدي المعلن السافر المشتعل.

وقــد تكون المتاعب صادرة من الرئيس.. فالرئيس قد يخشى تفوق المرءوس. فالمرءوس قد يحتل مكانه وقد يسرق الضوء منه ولذا فالرئيس يجتهد في أن يحجب صوت وصورة المرءوس عن الرئاسات الأعلى. وإذا حاول المرءوس أن يجد طريقاً أو سكة إلى أعلى فإنه يتلقى ضربة تأديبية فوق رأسه وإذا حاول مرة ثانية فإنه يتلقى ضربة قاضية تجهز عليه وعادة مــا تكــون فــي شكل إزاحته تماماً.. هذا يحدث على كل المستويات في الإدارة المتوســطة وفي الإدارة العليا وفي الأجهزة والمؤسسات الفنية وفي المعــاهد العلمــية. وهذا الرئيس ينسب جهود مرءوسيه لنفسه ويكون دائم الإحباط لمرءوسيه عن طريق التقليل من شأنهم والإقلال من قيمة جهودهم والــنقد غــير الموضــوعي لأفكــارهم واجتهاداتهم والتشكيك في كفاءتهم وأمانــتهم.. وأخيراً قد يزين لهم الطريق نحو الخطأ فإذا وقعوا في الحفرة أقــام الدنــيا ولم يقعدها حتى يكون الجميع شهوداً وتكون هذه هي وسيلته للخلاص من مرءوس غير مطيع وغير ملتزم.

الوســيلة الوحيدة ولا وسيلة غيرها لإرضاء ذلك الرئيس هي الخضــوع الكــامل له والتســليم المطلق وعدم محاولة رفع الرأس وإبراز المواهــب وعــدم منافســته أمام القيادات الأعلى وعدم مزاحمته أو عدم التنافس على كرسيه أو تخطيه.

الصـــراع فـــي الإدارة العليا يكون صراعاً دموياً لا رحمة فيه ولا هــوادة وقــد يــأخذ شكلاً عنيفاً لا إنسانياً ويجد المرءوس نفسه في مأزق خطير إما أن يستسلم وإما أن يُعزل.

هــذا الأسلوب في الإدارة يقتل الكفاءات ويحجب المواهب ويطمس الإبــداع ويعطــل مسيرة التقدم. وهذا نراه عادة أو بشكل أوضح في دول

العـالم الثالـث حيـث النفاق هو الوسيلة الوحيدة للوصول إلى قلب وعقل المسئول الأول بالرغم من أنه يعرف أنه نفاق ويكون للنفاق وظيفة أخرى وهـي أنه يؤكد على أن المنافق لن يخرج عن الصف وأنه مطيع وملتزم مـؤدب أدب القرود المنفذة للأوامر والمسلية والتي تمشي مغمضة العينين خلف مُسيرها.

المصيبة تكون أكبر في المجتمعات العلمية والتي يفترض أن تكون الأسـبقية فيها للأذكى والأعلم والمبدع وليس للأقدم أو الأكثر طاعة ونفاقاً وتقرباً للسلطة الأعلى. وهذا هو سر تخلف العالم الثالث إدارياً وفنياً.

كـيف تواجه رئيسا دكتاتوريا متسلطا يحجب عنك الفرص ويضع في طريقك العراقيل ويدبر لك المقالب والتهم وينشر عنك الإشاعات ويقلل من قيمة جهدك وعملك وينسب هذا العمل لنفسه كما يلجأ إلى الوقيعة بينك وبيـن زملائك لتتشتت قواك في المواجهات البينية وفي النهاية قد يستفزك لـتدخل معه في مواجهة حادة وعلنية تفقد على أثرها وظيفتك بعد اتهامك بتحدي السلطات وعصيان الأوامر وقد ينتهي بك الأمر إلى محاكمة تأديبية لخـروجك عـن الحـدود اللائقة في التحدث مع رؤسائك وقد تُتهم جنائياً بدعـوى تفوهـك بألفاظ غير مهذبة كما قد تدان في أمانتك المهنية وذمتك المالية.

ومرءوسـك قد يكون أحد أسباب الصداع الذي تعاني منه في مجال العمل فهو إما شخصية عاجزة لا تنجز ولا تكمل ما بدأته من العمل ودائم الـتهرب مـن المسئولية وكفاءته محدودة وهمته منخفضة ونشاطه منحط، يفـتقد للحمـاس والدقـة والإتقـان، يفتقد للطموح وحب التفوق ولا يمكن الاعتماد عليه إطلاقاً إذ يتركك في منتصف الطريق.

وقـد يكون مرءوسك شخصية اضطهادية يشعر دائماً أنه مضطهد وأنــه لم ينل حقه الذي يستحقه إذ هو يستحق الكثير والكثير لعبقريته ولولا الغيرة والأحقاد لاستطاع أن يحتل مكانك وأنك تقف عقبة في سبيل تقدمه. ويظــن فــي نفسه أيضاً أنه يمتلك قدرات خاصة ولكن الفرصة لم تعط له لاستثمارها. وهو دائم الشكوى وبعض شكاواه كيدية وغير موقعة.

وقـد يكــون مرءوسك شخصية سيكوباتية أي ضد اجتماعية وهو إنســان عدواني غير مخلص وغير أمين لا يمكن أن تثق به ولا يمكن أن تعتمد عليه والغاية لديه تبرر الوسيلة وليس لديه مانع في أن يفعل أي شئ غير أخلاقي وغير إنساني ليصل إلى أهدافه، وهو لا يعمل إلا لصالح نفسه ولا يعنيه الصالح العام كما لا يعنيه مصالح الآخرين.

وقد يكون مرءوسك شخصية عدوانية سلبية وهو الذي يقوم بعمليات تخريــب مســتترة إذ لا يستطيع أن يجاهر بعدوانيته وإنما يفسد في الظلام وقد يتسبب في حدوث كوارث.

وهــناك شكل آخر من إحباطات العمل مثل عدم رضاك عن عملك إذ لا يحقــق لك إحساسك بذاتك أو أن تعمل في مجال لا تحبه، أو عمل لا يحقــق لك الدخل الملائم.. المهم أنك في النهاية غير سعيد بعملك.. ولذلك فحماســك فاتر وصدرك غير منشرح تشعر بالخمول وفقدان الطاقة وبلادة الذهن.

وفــي أحــوال أخرى قد يكون لديك الحماس ولكن حجم المعوقات الخارجــية كبــير فهــناك جبل من المشاكل الروتينية والأخلاقية المنحدرة والمرتــبطة بظــروف المجــتمع، والأحوال الاقتصادية، والنظم الإدارية البالية.

كيف تواجه مشاكل العمل.. ؟

- ســؤال كبير وصعب لتعدد أسباب هذه المشاكل واختلاف وقعها علــى النفس من شخص لآخر ولأن بعضها تبدو أحياناً استحالة مواجهتها وذلــك حين لا تستطيع أن تغير عملك أو حين لا تستطيع تغيير الناس أو استبدالهم.

فــيما يــتعلق بنوعية العمل فيجب أن تعرف في البداية أنك تعمل لــترتزق. هــذا هــو الأصل في أي عمل. لا يوجد عمل من أجل المتعة الشخصــية كما أن العمل غير الهواية. العمل واجب والتزام كامل وارتباط بآخريــن وجودة ورزق أما الهواية فهي المتعة التي يدفع فيها الإنسان ولا يأخذ وعائدها يكون مباشراً ولك وحدك وليس بالضرورة أن يرتبط بآخرين ولا تتوقع منها مالاً.

ولكــن لا مــانع أن تعمل ما تحب، وأن يحقق لك عملك قدراً من المــتعة وأن تمارسه وكأنك تمارس هواية أي أن يكون هناك ميل مزاجي كــامل وأن تــبذل فــيه من الوقت والجهد دون أن تشعر بتعب أو سأم بل التعب يكون لذيذاً وخاصة إذا كان هناك عائد معنوي.

ولكــن هذا لا يحدث دائماً، ولكن واجب عليك أن تعمل وأن تستمر في عملك. إذن ليس من الضروري أن تقع في غرام عملك، ولا يوجد من يكــره عملــه إلا فــي أحوال نادرة جداً. ولكن تكفينا أن تكون مشاعرك حيادية.. أي لا حب ولا كراهية.. وفي هذه الحالة مطلوب منك الإخلاص فــي العمل.. والإخلاص هو علاقة خاصة جداً مع الله وحده. إذن الجانب الإيماني الأخلاقي مهم في مجال العمل. فلا خير في عمل بدون إخلاص. وإذا تحقق الإخلاص فهذا معناه أنك ستؤدي عملك كما ينبغي. ستؤديه على

خـــير وجه. ستؤديه بإتقان. ليس بالضرورة أن يكون هناك إبداع فالإبداع مرتبط بالحب ولكن على الأقل مطلوب أن تطور في عملك لتتحقق أقصى درجـــات الإفـــادة. هذا الإخلاص سيكسبك توازناً نفسياً. والتوازن النفسي يُبـــنى علـــى احـــترام الذات وتقديرها. إن التوازن النفسي لا يعتمد على مؤثـــرات خارجية بل هو حالة داخلية، والوصول إلى هذا التوازن النفسي يعـــتمد علـــى مؤثرات داخلية نابعة من النفس وهو شعورك بأنك مخلص. بـــأنك صادق مع الله. بأنك تعمل وتعلم أن الله يراك أنك تخلص لوجه الله ومرضاته.

وإذا أخلصت فسيأتي عملك متقناً سيأتي كاملاً. سيكون مفيداً. سينال الإعجـــاب والـــتقدير مـــن الآخرين، وفي هذه الحالة ستشعر بالرضا عن النفس، والرضا عن النفس هو مزيج من السرور والطمأنينة.

وبدون أن تقصد سيتحقق لك قدر من النجاح.. سيتحقق لك قدر من احـــترام الآخريـــن.. ستتخلق لك مكانة، وسيكون لك تأثير ونفوذ وستتمتع بمهابـــة مـــا.. كل ذلك سيتحقق لك دون أن تقصد ودون أن تسعى إليه.. لمجـــرد أنـــك مخلص في العمل وجاد وملتزم ومسئول.. لمجرد أن عملك يأتي متقناً ومفيداً ومؤثراً.

إن مكانة الإنسان في الحياة تتحدد بقدر الفائدة التي تعود على الناس من عمله مثلما تتحدد بأسلوب علاقته بالآخرين.

وأنت تعمل معناها أنك حي.. أنك تعيش.. أنك موجود.

والإخلاص سيجعلك تسارع في تلبية احتياجات الناس. سيدفعك لأن تضـــع نظاماً وخطة وسياسة واستراتيجية. الإخلاص سيدفعك للبحث عن الكمال.

وبـدون أن تـدري ستنشأ علاقة إيجابية بينك وبين عملك بدلاً من العلاقـة الحـيادية. لأنـه حسـب قوانين الارتباطات الشرطية فإن عملك سيرتبط إيجابياً بتوازنك النفسي. بالرضا أي السرور والطمأنينة.

وقـد لا يتوازى العائد المادي مع قدر ما تبذل من جهد. وهذا يدفع بأحاسيس سلبية في نفسك تجاه عملك، وفي هذه الحالة يجب أن تعمل أكثر حـتى لا تلجأ إلى المال الحرام، فالانزلاق قد يكون سهلاً في ظل ضغوط اقتصـادية مـن الصعب حلها. فهناك درجات من التماسك والإمساك على القـيم ولكـن عند نقطة معينة ينهار بعض الناس، أو يكونون طماعين، أو تكون لديهم شراهة استهلاكية. المهم في النهاية أن الإنسان قد يزل ويسقط. والثمن باهظ. فالمال الحرام يجلب المصائب على الإنسان، ولذا فلا حل إلا بمـزيد مـن العمـل وفـي ذلك تعب أكثر وإجهاد، ولكن التعب الجسدي والذهنـي أهـون كثيراً من التعب النفسي وتأنيب الضمير وفقدان الاتزان وفقدان الطمأنينة.

وقد يضطر الإنسان للهجرة. وهذا أمر جائز ومشروع ولكنه ضار بالأسـرة. لا شـئ فـي الدنيا يعادل ترك الأسرة. الثمن هنا أيضاً باهظ. والقليل يكفي في ظل الأسرة، والكثير لا قيمة له بعيداً عن الأسرة. إلا أنه تظل هناك بعض الظروف الاستثنائية التي تضطر الإنسان لأشياء يكرهها مثل ترك أسرته بحثاً عن مزيد من المال.

كـيف تواجـه الزملاء المتعبين والمزعجين سواء كنت رئيساً أو مرءوساً أو إذا كان ذلك المتعب المزعج زميلاً لك ؟

بعـض الناس لا أمل في علاجهم.. ولكن هذا ليس معناه الانسحاب والسلبية، ولكن ضع حداً لتعاملاتك معهم وخاصة إذا كانوا من النوع الذي

يتعدى الحدود اللائقة في التعامل مع الآخرين. لا أنصحك مثلاً برد الإساءة بالإســاءة. لا أنصحـــك برفع صوتك.. لا أنصحك بالدخول في تحد سافر ومواجهة علنية دموية. لا أنصحك بتدبير خطة انتقامية.

ولكــن أنصحك بمزيد من الإخلاص في عملك ومزيد من الإتقان. أنصــحك بالتركيز الشديد في عملك ولا يهم أن تكون لك علاقات شخصية حمــيمة بهــذا الإنســان المــزعج لأنه عاطب وفاسد ولا أمل منه.. دعه وشأنه.. تعامل معه في أقل وأدنى الحدود المرتبطة بتسيير العمل.

لا تطلــب مــنه شيئاً إلا في حدود حقك القانوني المشروع.. اعتز بكرامــتك ولا تصغر نفسك بطلبات صغيرة بعضها ليس من حقك.. ترفع عــن ذلــك. تكســب احترام حتى هذا الإنسان المزعج العاطب. بل أيضاً وستكتسب مهابة وسيعمل حسابك وربما سيحاول إرضاءك والتقرب منك.

لا تتجاهل أحداً لحد الخصام، ولا تقترب من أحد لحد الحميمية ولا تعــادي لحد الخصومة. بل كن متوازناً موضوعياً ناضجاً مترفعاً وتمسك بالمبادئ الأخلاقية كالصدق والشجاعة.. الصدق في القول والفعل وشجاعة التعبير عن النفس ومواجهة الباطل.

ولا تــنافق.. الــنفاق لا يجدي مع كل الناس، والنفاق ذل.. والذي تــنافقه يعلــم تمامــاً أنك تنافقه، ويعلم تماماً أن الصفات التي تخلعها عليه ليســت فيه.. هو يعلم إذن أنك تنافق.. وأنت تعلم أنه يعلم أنك تنافق ولكنه يُظهــر أنه يصدقك. إذن أنت نصاب وهو نصاب أكثر منك بل وربما أنت نصاب أكثر منه.

الــنفاق معــناه الإذعان الكامل.. معناه إلغاء رأيك وكيانك.. معناه عبوديتك الكاملة والتنازل عن كرامتك.

والــنفاق ظاهــرة منتشرة في دول العالم الثالث، ولكن ما أن يترك المسئول موقعه حتى تكال له الاتهامات والصفعات وربما ينكل به وخاصة الذين نافقوه، وكأنهم ينتقمون للذل الذي عانوه والكرامة التي بُعثرت.

ولا تدخــل في علاقات شخصية حميمة مع الجنس الآخر في مجال العمــل.. هــذه ورطـــة ثمنها أيضاً غال وتدفعه عادة من مكانتك وهيبتك واحترامك وهدى سيطرتك على عملك وعلى الآخرين الذين يدخلون تحت نطـــاق إدارتك.. لا شئ يشين الإنسان في مجال عمله إلا أمران : أولهما الشــك فــي نــزاهة ذمته المالية وثانيهما العلاقات غير السوية مع الجنس الآخر.

فلتظل رأسك مرفوعة وكرامتك مصانة وكلمتك مسموعة حين تكون منطقية وشخصيتك مهابة عن طريق الاحترام.

[الجزء الثاني]

فطنة الوجدان

مقدمة:

.. إذن مواجهة الحياة هي مواجهة الناس.. ومواجهة الناس تحتاج إلى فطنة.. والفطنة شئ أعلى من الذكاء.. الفطنة هي رؤية كلية شاملة.. والفطنة ليست نشاطاً ذهنياً فحسب ولكنها أيضاً نشاط وجداني.. بل هي في المقام الأول نشاط وجداني.. أي ما يسمى بذكاء العاطفة أو ذكاء الوجدان.. فأنت لا تتعامل مع الناس بالحسابات الذهنية البحتة.. بل تتعامل معهم بقلبك وإحساسك ومشاعرك.. تتعامل معهم بوجدانك.. ونجاحك في التعامل مع الناس يتوقف على مدى ذكائك الوجداني أو بتعبير أدق فطنة وجدانك.. فهناك وجدان غبي ووجدان فطن.. وجدان بليد وخامل، ووجدان نشط ومتحرك.. وجدان منطفئ ووجدان يشع بالدفء والحب.. وجدان سطحي ووجدان ناضج.. والوجدان هو الذي يعطي القيمة الإنسانية الحقيقية للإنسان.. فهناك إنسان من ورق أو من صفيح وهناك إنسان آخر من أغلى المعادن النفيسة كالذهب والفضة أو أكثر قيمة.. هكذا يمكن تقسيم البشر الذين تواجههم في حياتك: رخيص وغال، تافه وناضج، متدن ورفيع المقام، رديء وجيد، حقير وعظيم.. واختصاراً أو إجمالاً لكل ما سبق يمكن تقسيم البشر على النحو التالي: بشر ذوى وجدان غبي وبشر ذوى وجدان فطن.

والوجدان هو وسيلتك للوصول إلى الناس والتأثير عليهم.. لا تفاعل إنساني إلا من خلال نشاط وجداني.. الوجدان هو الذي يحب ويكره ويغضب ويسخط ويتألم ويفرح ويحزن ويتحمس ويفتر، ويستحسن ويشمئز، ويفخر ويشعر بالخزى والعار ويخاف ويتشجع.. كل تلك نشاطات وجدانية يتحقق من خلالها اتصال ما بالبشر في محيطك.

والانفعـــالات الطارئة ليست هي الوجدان بل هي موجات وفورات مصدرها الوجدان الذي يتأثر لحظياً بمواقف معينة أما الوجدان فهو الحالة الشـــعورية المستقرة والثابتة معظم الوقت والتي تميز شخصية الإنسان أو تميز الجانب العاطفي أو الجانب الإنساني في شخصيته.. أنت إنسان لأنك تملك وجداناً نشطاً.. وإنسان معناها القدرة على العيش والتفاعل مع إنسان آخـــر.. إنســـانية الإنسان تتحقق من خلال وجود إنسان آخر، فالإنسان لا إنسان بدون وجود إنسان أخر.

أمـــا صاحب الوجدان الغبي فلديه علاقات إنسانية مضطربة.. لديه صـــعوبات جمة في الحياة.. دائماً في حالة مواجهات حادة مع الناس.. هو إنسان تعيس وهو أيضاً مصدر لتعاسة الآخرين.

أما فطن الوجدان فهو ذلك الإنسان الذي يتمتع بعلاقات إيجابية ثرية ومشبعة مع الناس.. هو ذلك الإنسان الدافئ المشع المؤثر المقنع.. هو ذلك الإنسان الهادئ المتزن المستقر الذي يوحي بالثقة والطمأنينة.. هو الإنسان الـــذي يصـــل إلـــى أهدافـــه وينجز ويبدع ويضيف.. إنه الإنسان صاحب الضـــمير الـــيقظ والقلـــب العطوف والصدر المتسع المنشرح واليد الحانية والقـــدم التي لا تسعى إلا للخير.. إنه الطاقة والقوة والحيوية والنشاط.. إنه الصدق والشجاعة والأمانة والإخلاص والوفاء.

إجمالاً إنه الإنسان الحقيقي.

إذن الـــتفاعل الصـــحي المثمر المشبع الجالب للسعادة مع الناس لا يكون إلا من خلال فطنة الوجدان.

وما هي فطنة الوجدان؟

فطـــنة الوجدان لها ثلاث حلقات تتلاحم وتتتابع وتتحد وتقود إحداها إلى الأخرى في تناغم وهي:

النضوج الوجداني.

التواصل الوجداني.

التأثير الوجداني.

نضـــوجنا الوجدانـــي يـــتحدد بقدرتـــنا على إدراك مشاعرنا بدقة وموضـــوعية وتحكمـــنا فـــي انفعالاتـــنا بضمير إيجابي وبصيرة صائبة واحتفاظنا بقوة ذاتية للتقدم الإيجابي.

أما تواصلنا الوجداني فيتحدد بقدرتنا على تفهم مشاعر الغير وتقدير رؤيـــتهم وتفاعلـــنا معهـــم فـــي الاتصال والإنصات وتعاطفنا ومشاركتنا الوجدانية وكياسة استجاباتنا لهم.

أمـــا تأثيرنا الوجداني فيتحدد بقدرتنا على استخدام الحجة القوية في الإقناع والحسم الإيجابي للصراع وإظهار القدوة وريادة التغير والحث على نشر روح التعاون والمودة بين الناس.

كل العناصر الثلاثة السابقة تحدد درجة فطنة وجداننا.

والآن فلندخل في التفاصيل لنتكلم عن أبجديات مواجهة الناس بشكل إيجابي أقصد مواجهة الحياة.



الفصل الأول

النضوج الوجداني

والنضــوج هــو توازن وعدم ميل أو جنوح أو اندفاع.. هو الوعي والإدراك الشامل السليم الموضوعي.. هو الرؤية الأعمق الأبعد من حدود الــرؤية البصرية أي هو البصيرة، وهو الانفعال الهادئ الذي يتناسب مع حجــم المؤثر الخارجي والمحكوم دائماً بالقوى الذاتية أو ما يسمى بضبط الــنفس، ولا نضوج بدون أخلاق.. بل الخلوق ناضج والناضج خلوق ولذا فالضمير الإيجابي هو أحد مظاهر النضوج البارزة.. والناضج مدفوع دائماً للإنجــاز والتغيير والإضافة والإبداع وهي واقعية ذاتية ترتكز إلى الخبرة والعلم.

إذن النضوج الوجداني يمكن حصره في خمس نقاط:

أ- وعي وجداني ذاتي دقيق وموضوعي.

ب- ضبط النفس.

جـ- ضمير إيجابي.

د- بصيرة صائبة.

هـ- واقعية ذاتية للإنجاز.

أ- وعي وجداني ذاتي دقيق وموضوعي:

لا نضوج إلا إذا عرفت نفسك على حقيقتها.. لا نضوج إلا إذا كنت قادراً على تشخيص حالتك الوجدانية التي أنت عليها الآن.. ما أهمية ذلك؟ الأهمية تكمن في أن أفعالك وردود أفعالك تتحدد بحالتك الوجدانية الراهنة، وقد لا تكون واعياً أو مدركاً لما أنت فيه من حالة وجدانية فتسلك سلوكاً حاداً اندفاعياً وعدوانياً، والسبب أنك غاضب لسبب ما أو ساخط أو في حالة ضيق، أو أنك مغتاظ لسبب أو لآخر.. ثم يأتي في طريقك إنسان في هذه اللحظة ليعرض عليك أمراً، وبدون سبب واضح تنفجر في وجهه أو تأخذ موقفاً معانداً غير مفهوم أو ترفض التعاون معه أو لا تقضي له حاجته مع أن ذلك في مقدورك كما أن طلباته مشروعة وموضوعية.

رد الفعل السلبي سببه أنك غاضب..وأنت غاضب ليس بسبب الموقف الذي أنت بصدده الآن.. أنت غاضب لسبب ما وقع بالأمس أو أول أمس. ولكن ما زالت حالة الغضب تتملكك.. ولذا فأي مؤثر خارجي من الممكن أن يضاعف من غضبك ويدفع بك إلى الحنق ويستثير عدوانيتك.. كل هذا يحدث دون أن تدري ودون أن تعي.

ونحن ندعوك إلى أن تعي وتتأمل وتعرف وتفحص.. ندعوك إلى أن تعرف أي نوع من المشاعر تعيشها.. ندعوك إلى أن تشخص حالتك الوجدانية.. وبالتالي سوف تدرك العلاقة بين مشاعرك وبين سلوكك.. ستدرك إلى أي حد تؤثر مشاعرك على تفكيرك وسلوكك.. فإذا كنت حزيناً فسوف تتلون أفكارك باللون الأسود التشاؤمي.. وإذا غاضباً فسوف تسلك بشكل عدواني وإذا كنت فرحاً مسروراً راضياً فسوف تفكر بشكل إيجابي وتسلك بشكل طيب وكريم.

لا تنســـى دائمــاً في المواقف الهامة والمواقف الساخنة والمواقف المشــحونة بالانفعــالات أن تــنظر داخلــك ناحية وجدانك لترصد الحالة الوجدانية التي أنت عليها.

وفي الخطوة الثانية أن تربط بين هذه الحالة الوجدانية وبين الموقف الذي أنت بصدده أن تربط بين مشاعرك وأفكارك وسلوكك.

وبذلك سيكون لك دليل داخلي، هاد، مرشد، ناصح، موجه، مساند.. إنها البصيرة التي لا غنى عنها للنضوج الوجداني.

لــيس مهمــاً فقط أن تدرك مشاعرك الذاتية ولكن الأهم أن تدرك تأثيراتها بدقة وموضوعيه.

وهــذه البصــيرة سترشــدك للقيم السليمة السامية.. سترشدك نحو أهدافك النبيلة.. البصيرة شديدة الصلة بالأخلاق.

ب- ضبط النفس:

مازلنا في دائرة النضوج الوجداني والتي هي إحدى الحلقات الثلاث التي تشكل ما تسمى بفطنة الوجدان.

والإنســـان الناضج وجدانياً هو الإنسان القادر على ضبط انفعالاته، الإنسان الذي يستطيع أن يتحكم في السيطرة على الانفعالات الفجائية الحادة التي تتشكل بسرعة كرد فعل لموقف خارجي داهم. إن هذا أمر يتعرض له كــل إنســان في أي لحظة.. موقف يستثير غضبك وسخطك.. موقف يهز الــتوازن والتكــيف فــتكاد تقــع من شدة الدفع الخارجي.. بعض البشر يستجيبون لهذه الانفعالات المفاجئة ويردون بعنف.. أما البعض الآخر فهم قــادرون علــى الــتحكم والسيطرة.. بسرعة البرق أو بسرعة الفيمتوثانية

يمســـكون بتلابيب هذه الانفعالات الغاضبة ويحتفظون بتماسكهم وهدوئهم فـــلا يضـــطربون ولا ينهارون بل ولا تختلج رموش أعينهم.. إنهم هؤلاء القادرون على إدارة مشاعرهم المفاجئة وانفعالاتهم المسببة للإحباط. إنه فن إدارة المشاعر والانفعالات والنزوات الهدامة.

ما هي النتائج الإيجابية لضبط النفس ؟

إذا اســـتطعت الـــتحكم في انفعالاتك المفاجئة فسوف تحتفظ بتفكير واضـــح وبالتالي لن تحيد عن هدفك.. لن يستطيع أحد أن يزحزحك بعيداً عـــن هذا الهدف.. ستظل مرتبطاً بهدفك رغم الضغوط والمواقف الصعبة. واحتفاظك بهدوئك سيعصمك من الخطأ.. سيعصمك من الحماقة.. سيعصم لســـانك مـــن الذلل.. ستحتفظ بهيبتك ومكانتك فالكبير لا ينهار والعظيم لا يتهور والناضج لا يتجاوز ولا يجور ولا يشطط.

نفس الكلام ينطبق على النزوات والرغبات الملحة.. بعض الناس لا يســـتطيعون التحكم في نزواتهم ولا يستطيعون تأجيل رغباتهم الملحة وهذا يوقعهم في مشاكل ومواقف حرجة قد تشينهم.. وبعض الناس لديهم مقدرة فائقـــة على السيطرة والتحكم وبذلك يحتفظون بصورتهم النضرة وتأثيرهم الإيجابي وسمعتهم الطيبة.

جـ- الضمير الإيجابي:

ما علاقة الضمير بالنضج الوجداني ؟

الإجابة بسيطة جداً.

الشجرة الطيبة تخرج ثماراً طيبة.. وحين تنضج الثمرة تكتمل فيها العناصـــر الغذائية وتصبح صالحة كطعام.. كما تصبح قادرة على إمدادنا

بالـــبذور التـــي تصلح لإنبات شجرة جديدة.. إذن النضوج مرتبط بما هو طيــب وبما هو خير.. وهكذا نضوج الشخصية لابد له من قاعدة أخلاقية. فالنضـــوج هو الحكمة والتوازن والعدل والإنصاف والنزاهة، إحقاق الحق والموضـــوعية والصـــدق والشـــجاعة.. إذن نحن أمام مجموعة من القيم الأخلاقـــية.. وتلـــك هي عناصر وشرايين النضوج.. وتلك المجموعة من القـــيم هـــي التـــي تشـــكل الضمير الإنساني.. إذن لا نضوج بلا ضمير والضـــمير يقود نحو الخير ونحو الرحمة.. الضمير هو ذلك الحبل السري بيـــن إنســـان وإنسان ليحبه ويوده ويحنو عليه ويقدم له الخير ويمنع عنه الأذى أو يمتـــنع عـــن أذاه.. الضـــمير ضرورة قصوى لصلاح العلاقات الإنســـانية.. لا تســـتقيم حياة بدون ضمير إيجابي مغروس وملتحم بنفوس البشر.

والذين يتمتعون بهذا الضمير الإيجابي يتصرفون بأخلاقيات رفيعة ويكـــون ســـلوكهم بعيداً عن الشبهات. إنهم يبنون الثقة من خلال أصالتهم وإمكانـــية الاعـــتماد عليهم. إنهم يعترفون بأخطائهم ويواجهون التصرفات غـــير الأخلاقية في الأخرين بشجاعة وحزم. إنهم يأخذون المواقف القائمة علـــى المـــبادئ حـــتى ولو كانت لا تحظى بالشعبية أحياناً.. إنهم يوفون بالتزاماتهم ووعودهم ويتحملون المسئولية عند تحقيق الأهداف.

هـــؤلاء هـــم أصـــحاب الضمير الإيجابي الذين يتمتعون بالنضوج الوجدانـــي، وهـــو أي النضوج إحدى الحلقات الثلاث التي تكون فطنة الوجدان.

فطـــنة الوجدان هي هبة الله لأصحاب الضمائر اليقظة الحية وذلك لأن فطنة الوجدان تجعلك محباً ومحبوباً.. وكيف تكون محباً ومحبوباً دون

أن يكـون لك ضمير ودون أن تكون خلوقا إن الحب هو الإفراز الطبيعي لفطنة الوجدان. ومحظوظ في هذه الحياة من كان يتمتع بفطنة الوجدان.

د- البصيرة الصائبة:

إنهـا عين الله التي يرى بها الإنسان ما لا يراه الآخرون. إنها ذلك الإحســاس المرهف الذي يتوقع ويستشف.. إنها الصفاء الذهني الذي يرسم صورة ما هو قادم وما هو خارج عن نطاق العين البشرية، وهي الصورة الحقيقـية أي التـي تنطق بالحق رغم كل المعوقات الخارجية التي تعوق الرؤية.

البصـيرة الصائبة هي تلك الرؤية المسبقة أو السابقة على حدوث الموقـف أو الحـدث دون أن تتوفر كل المعلومات ودون أن يكون هناك ضوء كاف. إذن هي الضوء الساطع الذي يمتد وينتشر للامام.

إن المشـاعر هنا تشترك في القرار. إنه الوجدان الفطن. إنه مزيج العلـم والمعـرفة والخـبرة والمشاعر الطيبة الخيرة.. هناك إنسان يرى بقدراتـه الذهنية فقط.. مجرد حسابات وتوقعات مبنية على هذه الحسابات وهي رؤية لها حدود. أفاقها على قدر ما هو متاح من معلومات وما تراكم مـن خبرة.. ولكن هناك إنساناً آخر يرى أبعد وأعمق. لأنه لا يعتمد على الحسـابات الذهنـية المعرفية فقط.. بل هناك معرفة أخرى وهي المعرفة القلبية أو المعرفة الباطنية.. إنها الشعور القوي المسيطر الملح الذي يوجه الإنسان نحو وجهة معينة.. إنها تلك البوصلة الهادئة والتي ينجذب مؤشرها قهراً نحو اتجاه معين.. إنها الشفافية والتي من بعدها يأتي الانكشاف. ولنقل أنها الإلهام. أو لنقل وهذا هو الأصدق والأدق إنها عين الله التي يرى

بهـــا إنســـان معين اختاره الله لهذه النعمة العظيمة. وهذا الإنسان ينتقل من موقـــع العلـــم إلى موقع الحكمة. والحكمة هي رؤية أشمل وأعمق وأدق. رؤية تكشف المستور وتتبئ عن المستقبل.

وأي حكيم هو صاحب ضمير يقظ ونفس طيبة وذهن صاف بل كله صاف وشفاف ورائق بما يتيح له النفاذ الأعمق والأشمل.

كيف تصبح حكيماً ؟

لا توجد إلا إجابة واحدة..

صف قلبك. نق ضميرك.

إن من يتمتعون بالبصيرة الصائبة يعيشون خبرات متنوعة يتعلمون فـــيها الكثـــير من المعارف. وهم يؤمنون بأن العلم النافع يقود إلى الحكمة ويطـــبقون عملـــياً مـــا تعلمونـــه. وهم لا يصادرون على مشاعرهم عند المفاضـــلة بيـــن البدائل المدروسة علمياً.. ولديهم صفاء ذهني يمكنهم من الوصول لمشاعرهم المختزنة واستثارتها واستشارتها. وهم لا يقفون بجمود أمـــام العقبات بل يبحثون عن الحلول المبتكرة وهم يتمتعون بتفكير إيجابي ولا يبكون الماضي بل يزدادون تطلعاً للمستقبل.

كيف تتكون لديك البصيرة الصائبة ؟

لا توجد إلا إجابة واحدة.

صف قلبك. نق ضميرك.

هـــ- واقعية ذاتية للإنجاز:

هناك من لا يحتاجون إلى قوة دفع خارجية ليعملوا ويتقنوا وينجزوا وينجحوا.. بل هناك قوة دفع داخلية أي ذاتية تحثهم على أن يعملوا ويعملوا

ويعملـــوا. لا يستطيعون الحياة بدون إنجاز وبدون نجاح.. وإذا حاولنا أن نـــتأمل فـــي معـــنى الدافـــع الذاتي أو الدافع الداخلي فسنكتشف أنه حركة وجدانية نشطة، مشاعر يقظة، وأحاسيس منتبهة تشمل كل جوارح الإنسان وتدفعه إلى الإنجاز. شئ ما غير المنطق الذهني الذي يحث على ضرورة العمـــل وقـــيمة العمـــل في حياة الإنسان. المنطق الوجداني غير المنطق الذهني. المنطق الوجداني هو روح تتلبس الإنسان وتطبع شخصيته وتشكل خـــياله وطموحـــه وآماله. روح تحرم الإنسان من أن يهدأ إلا إذا أنجز.. ويظل الإنسان ينتقل من هدف إلى هدف. وأهدافه دائماً أبعد من حدود أنفه. أهدافه عالية وبعيدة تستلزم جهداً..

وهـــذا هـــو الفـــرق بين الدافع الذهني والدافع الوجداني.. في حالة الدافـــع الذهنـــي يعمـــل الإنسان، أما في حالة الدافع الوجداني أي الذاتي الداخلـــي فـــإن الإنسان يشقى ويتعب ويضنى من أجل الوصول للأهداف الصعبة وليس الأهداف السهلة ولا يهتم بالعقبات والصعوبات والمشاكل بل يذللهـــا ويـــتخطاها. لا شـــئ يقف في طريقه من أجل الوصول إلى هدفه ليمسك السماء بيديه.

ولهـــذا فأهدافهم التي يضعونها هم بأنفسهم تنطوي على تحد ولكنهم يأخذون مخاطر محسوبة. وهنا تدخل الحسابات الذهنية لتلتقي مع الوجدان فـــي تـــناغم وتـــآلف.. فالشئ محسوب ذهنياً ولكن الانطلاقة الصاروخية الرهيبة تكون مدفوعة وجدانياً.. ولهذا فإن هؤلاء الناس يحققون أهدافاً أبعد مما يطلب منهم. ويكون عملهم جديراً بالإعجاب لما يتمتع به من إتقان ولا نغفل الجانب الإبداعي الذي لا يتحقق إلا من خلال وجدان نشط.. ولذا فإن هؤلاء الناس يحاربون الروتين الذي يعوق العمل، بالرغم من أنهم يعشقون

الـــنظام ولكنهم يكرهون الروتين الغبي.. هم فقط يقفون في صف الروتين الذكي.

هـــؤلاء الـــناس أصـــحاب الهمـــة العالية الذين يتمتعون بقوة ذاتية للإنجاز دائماً يرتبطون بالأهداف القومية أو على الأقل أهداف المؤسسة أو الجماعة التي يعملون معها سواء في موقع القيادة أو بين صفوف العاملين.. إنهـــم يخـــرجون مـــن حدودهم الذاتية ويتعدون دائرة مصالحهم الشخصية ويـــتوحدون مع الجماعة.. ليس التزاماً فقط ولكن إيماناً وحباً.. ليس بدافع التضـــحية ولكـــنهم يعتقدون أن نجاح الجماعة في تحقيق أهدافها هو نجاح شخصـــي لكـــل فـــرد من أفراد هذه الجماعة وأن نجاح الوطن في تحقيق أهدافه يعود بالخير على كل مواطن.

ولـــذا فهؤلاء الناس صالحون لأنهم لا يتسمون بالأنانية، ولك دائماً أن تتوقع منهم الخير.

هـــؤلاء الـــناس إذا كانوا في موقع القيادة فإنهم يعملون من منطلق تحقيق النجاح وليس الخوف من الفشل. كما أنهم يرون النكسات ناتجة عن ظـــروف يمكن التحكم فيها وليس عن هفوات شخصية. إنهم لا يلقون تبعية الفشل على أشخاص وإنما يراجعون الخطة.. ولا يتخذون مواقف عدوانية ضـــد أشـــخاص بعينهم وإنما يعملون إيجابياً على توحيد الصفوف والعمل بـــروح الفريق.. إنهم يحاولون خلق الدافعية الذاتية للإنجاز لدى بقية أفراد الجماعـــة حـــتى تزداد قوة الجماعة وتكون قادرة على الإنجازات العظيمة والإبداعـــات غـــير المســـبوقة وهم يكرهون المديح لأشخاصهم ويكرهون الـــنفاق ويـــبعدون المنافقيـــن عنهم، كما يكرهون الإعلان عن أنفسهم لأن سعادتهم الحقيقية في الإنجاز الحقيقي.

ولذا فإننا لا نستطيع أن نفصل الدافعية الذاتية للإنجاز عن الضمير الإيجابي والبصيرة الصائبة. ولا نستطيع أن نفصل كل هؤلاء عن ضبط النفس والوعي الوجداني الذاتي.. وكلها تشكل في النهاية معاً النضوج الوجداني.

وتلخيصاً فإن النضوج الوجداني وهو إحدى الحلقات الثلاث التي تشكل فطنة الوجدان تتكون من خمسة عناصر:

أ- الوعي الوجداني الذاتي.

ب- ضبط النفس.

جـ- الضمير الإيجابي.

د- البصيرة الصائبة.

هـ- الدافعية الذاتية للإنجاز.

الفصل الثاني

التواصل الوجداني

الوصـــول إلـــى عقول الناس أي أذهانهم أمر قد يبدو سهلاً إذا كان لديك أفكار منطقية أو أفكار جديدة أو أفكار تعود بالفائدة عليهم.

ومُواجهة الناس قد تبدو سهلة إذا كنت صاحب حق ولديك منطق أو لديك ما يثبت.

الحقيقة أن الأمر ليس بهذه البساطة.

الصـــلة الإنســـانية لا تعـــتمد فقط على المنطق أو على الحسابات الذهنـــية.. بل هي صلة وجدانية بالدرجة الأولى.. هكذا الإنسان.. يحب أو يكـــره قبل أن يفكر.. يهوى أو ينفر قبل أن يتقبل المنطق.. يميل أو يبتعد قبل أن يستكشف الحقائق.. ينحاز يميناً أو شمالاً قبل أن يزن ويقدر.

هكـــذا الإنسان في علاقته بالإنسان الآخر.. إما يتقبله أو لا يتقبله.. وإذا تقبله قبل منه كل شئ.. وإذا لم يتقبله رفضه.. وإذا رفضه معناه ابتعد عنه ونفر منه وانحاز ضده وسفه منطقه وخطأ حساباته وانتقد رأيه.. ولذا فالإنسان يجاهد أن يعدل ولن يعدل.. إن الهوى غلاب.

ولـــذا فإذا أردت أن تتواصل بفاعلية مع الناس عليك أن تجد طريقاً إلى وجدانهم.

إذا أردت أن تتجنب المواجهات الحادة مع الناس عليك أن تجد طريقاً إلى وجدانهم.

إذا أردت أن تواجه الحياة أي تواجه الناس لتدرأ شراً أو تنال حقاً عليك أن تجد طريقاً إلى وجدانهم.

إذا أردت أن تنجز وتنجح وتؤثر، عليك أن تجد طريقاً إلى وجدان الناس.

والطريق إلى وجدان الناس سهل ومفروش بالورود إذا كنت تملك هذه الموهبة.. موهبة اقتحام القلوب والوصول منها إلى الأذهان.. موهبة النقر الرقيق على الأبواب فتنفتح أمامك على مصراعيها.. موهبة التعبير الودود على وجهك والنبرات المطمئنة في صوتك فتتكشف لك النفس وما فيها.

إنها موهبة أو عطية من الله وأيضاً هي تدريب ومهارة مكتسبة واعية لتحقيق النجاح في التواصل الوجداني مع الناس والذي هو أصل كل نجاح.. لا نجاح في أي عمل إلا من خلال الناس.. ولا نجاح مع الناس إلا من خلال التواصل الوجداني معهم.. وهذا الاتصال والتواصل الوجداني يقوم على أربعة محاور:

أ- تفهم لوجدان الغير وتقدير لرؤيتهم:

كان من أهم عناصر النضوج الوجداني أن تتفهم حقيقة مشاعرك.. أن تقف على الحالة الانفعالية التي تعيشها في هذه اللحظة وبذلك تكون قادراً على أن تفهم بواعث ودوافع سلوكك وأن تضبط نفسك.

أما من أهم عناصر التواصل الوجداني أن تتفهم مشاعر الآخر.. أن تحــس به.. أن تقف على انفعاله في هذه اللحظة.. أن تضع نفسك مكانه.. أن تــرى من زاويته. أن تدخل قدميك في حذائه بل تدخل قرون استشعار وجدانــك لتتحسس جدران وجدانه ولترى حركة انفعالاته ولتكشف بواعث ودوافــع ســلوكه.. بــدون ذلك لن تستطيع أن تقدر رؤية الأخر للأشياء وتقديــره لهــا وموقفــه مــنها.. بدون ذلك لن تستطيع الوصول إلى عقله والتفاوض معه والتأثير عليه.. بدون ذلك لن تستطيع أن تعملا معا من أجل هــدف واحد.. بدون ذلك سيلحق بكما معاً الضرر وأيضاً سيلحق الضرر بالجماعة أو الفريق.

وأكــثر مــا يســعد الإنسان أن يجد شخصاً آخر وقد تفهم موقفه، وشخص انفعالاته واطلع على بواعثه ودوافعه فقدر سلوكه.

إذا فهمتني فأنت قريب مني.. إذا شعرت بي فأنت جزء مني.. وإذا صرت جزءاً مني فإننا نستطيع أن نتحاور ونلتقي ونتفق.

سؤال: كيف تفتح طريقاً لقلوب الناس.

جواب: تفهم وجدانهم وقدر رؤيتهم.

ب- التفاعل في الإنصات:

الإنصــات فعــل إيجابــي وفعل مؤثر..الإنصات ينقل إلى الطرف الآخــر معــنى أساســياً وهو أنني في هذه اللحظة ملكك.. كلي لك.. أذني وعقلي وقلبي وأيضاً جسدي..الإنصات الصحيح الفعال هو عطاء كامل.

والإنصات لابد أن يصاحبه انفعال.. أي أن ما أسمعه منك يحركني من الداخل.. يجعلني أنفعل وأتأثر وأفكر.. يجعلني أنتقل إلى داخلك لأعيش دقائق أحاسيسك لأن الأمر يهمني.. يهمني.. يهمني جداً.

الإنصات الصحيح معناه أنك تهمني جداً أو على الأقل يهمني أمرك أو على أقل القليل يهمني ما تقول.

الاهتمام هو الذي يخلق معنى لتواصلنا.. والاهتمام يكون في البداية عـن طـريق الإنصـات الإيجابي الواعي المخلص ثم عن طريق العقل.. والفعـل الصحيح لابد أن يسبقه إنصات صحيح.. والإنصات الصحيح لابد أن يصاحبه انفعال.. والانفعال يستبين على الوجه وفي نظرة العينين وفي نـبرة الصوت الذي يقاطع من وقت لآخر لإظهار تعجب أو تأثر وتحفيز لمـزيد من الإيضاح، بل إن حركات اليدين وحركات الجسم كله تساهم في صحة وفاعلية الإنصات.

لكي تتواصل جيداً، ولكي تكون فعالاً ومؤثراً انصت جيداً.. انصت بـإخلاص لكي يصل انصاتك للطرف الآخر.. فالإنصات ينقل معنى مثلما تفعـل الكلمـات.. وإذا أنصت بإخلاص امتلكت من أمامك.. وإذا امتلكته نجحـت العلاقة على المستوى الشخصي الإنساني وعلى المستوى المهني والمادي.

تعلـم كيف تنصت.. حاول أن تكتسب هذه المهارة.. انصت بقلبك وذهنك أي بوجدانك وأفكارك.. تعلم أكثر مهارات التركيز أثناء الإنصات.. انظر في عين محدثك وأنت تنصت إليه. دع مشاعرك لتظهر على وجهك بتلقائـية. حاول بأي طريقة أن تظهر انفعالك بما يقول الطرف الآخر عن طريق مقاطعات لفظية تنقل دفء إحساسك واهتمامك.. حث الطرف الآخر على مزيد من الإطالة والشرح والتفصيل حتى يفرغ ما عنده.. فإذا ما فعل اسـتراح واطمأن إلى أنه استطاع أن ينقل لك كل شئ وأنك استوعبت كل شئ.

سؤال: كيف تغزو إنساناً ؟

جواب: انصت إليه.

جـ- تعاطف ومشاركة وجدانية:

قمة ارتباط إنسان بإنسان تتحقق إذا كان هناك مشاركة وجدانية، أي زوال الحـدود والفواصـل.. أي تداخـل وتشابك المشاعر.. أي النفاذ من القفـص الصدري والوصول إلى القلب بل كل الباطن والتفاعل إيجابياً معه تعاطفاً وتأثراً وإدراكاً كاملاً للمشاعر وخاصة المضطربة المتألمة.

والتعاطف درجة والمشاركة الوجدانية درجة أعلى.. التعاطف معناه أننـي أشعـر من أجلك أما المشاركة فمعناها أنني أتألم معك.. أشعر مثلما تشـعر.. والمشاركة هي قمة التواصل الإنساني.. قمة الإحساس بالبشر.. قمة الإنسانية.. قمة السمو الوجداني.. والمشاركة أمر صعب ومجهد ولكنه مقصـور علـى من تحب والأقرباء والأصدقاء.. وقد تتسع الدائرة لبعض الناس فتشمل الإنسان في أي مكان في العالم.. أي إنسان يتألم.

وعلـى المسـتوى المهنـي فالتعاطف يكفي.. التعاطف يعني رقة الشعور ورقيه.. يكفيني تعاطفك.. فهذا يعني أنك تشعر بي، وتدرك موقفي وظروفـي، وتقدر كيف أتألم وبذا ستكون أقدر على مساعدتي ومساندتي، وسـتكون أقدر معاً على النجاح الإنساني المشترك، وستتعدى العلاقة بيني وبينك البعد المهني البحت وسترقى إلى البعد الشخصي الإنساني الوجداني وهكذا ستكون أكثر فاعلية وأكثر تأثيراً وأكثر نجاحاً.

إن الـتعاطف معـناه الخـروج من الدائرة الشخصية.. معناه كسر الحواجـز الخرسـانية التي تبعد الإنسان عن الإنسان.. معناه التخلي عن

الأنانـــية.. معناه أن تكره لأخيك ما تكره لنفسك.. معناه أنك على استعداد لأن تضحي وتعطي وتؤثر.

لا تواصل وجداني بدون تعاطف ومشاركة.

د- كياسة في الاستجابات للغير:

نحـــن هـــنا لا نتحدث عن الأخذ والعطاء ذلك القانون الأزلي قدم الحـــياة نفسها ولكن نتحدث عن نوعية خاصة من البشر لديها شعور عال يســـمح لهـــا بالإحساس الدقيق والسريع لاحتياجات الطرف الآخر فيلبيها فوريـــاً بسعادة وإخلاص.. إن لديهم حب الاهتمام بالغير ورعايتهم والسهر على راحتهم وتقديم المساعدة لهم إذا احتاجوها.. هؤلاء الناس سخرهم الله لقضـــاء حاجات الناس.. إنهم كالجنود التي تسهر على الحدود للدفاع عن الوطن مضحية براحتها وأرواحها.

وذلك بالقطع تصور مثالي ولكنه ليس نادر الوجود.. ولكن الصورة المتوازنة المعقولة هو أننا نطلب منك أن تتفهم حاجات وتوقعات الناس من حولـــك في دائرة المقربين إليك وفي دائرة عملك وفي الدائرة الأوسع التي تشمل كل الناس بما فيهم الغرباء من عابري السبيل. المطلوب منك درجة أعلى من الإحساس بالآخرين بأمرهم.. عليك أنت أن ترصد هذه الحاجات وتبحـــث عـــن إمكانية مساعدتهم وأن تقدم إليهم ما يحتاجونه وأن تقضي حوائجهـــم.. إذن الأمر يحتاج إلى مبادرتك.. أي أن تبدأ أنت. أن تتطوع.. ولا تشـــعرن أحـــداً بتفضـــلك عليه.. إن أسوأ شئ هو أن تتبع مساعدتك بالمـــن.. إن ذلك يخلق رد فعل عكسياً تجاهك لأن هذا معناه أنك تريد أن تُـــشعر الآخر بذل الحاجة.. والإنسان يكره من يذله ويتعالى عليه ويمن

علـيه.. ينشأ لدى الإنسان صراع بين تيارين من المشاعر المتناقضة من الامتـنان والكراهـية. نـريدك أن تبادر بتقديم المساعدة من باب الواجب والحب.. من باب إنسانيتك.. من باب مشاركتك للناس وتعاطفك معهم.

إذن مـن المهم أن تبادر أنت.. ومن المهم أيضاً أن تقدم مساعدتك بحب وأن تحافظ على كرامة ومشاعر من تقدم له يد العون.

إن ذلـك يساعد على خلق رابطة متينة بينك وبين الناس. ويجعلك مصـدراً للسـرور والطمأنينة ومصدراً للثقة. إن ذلك يقلل من المواجهات الحـادة والتوترات ويمحو حالة التحفز.. بل إن ذلك يشيع روح المودة بين الـناس القريبيـن والبعيدين. أما في مجال العمل فأنت تتعامل مع رؤساء ومرءوسين وزملاء وقد تتعامل أيضاً مع عملاء.

والرئـيس الحقيقي هو الذي يتفهم حاجات وتوقعات مرءوسيه.. هو الـذي يستطيع أن يتحسس وجدانهم.. بل ويستطيع أن يقرأ أفكارهم ويرى أحلامهـم.. لـيس فقـط حاجاتهم الخاصة ولكن أيضاً حاجاتهم وتوقعاتهم المـتعلقة بأدائهم للعمل.. إنها الرؤية الإنسانية والمهنية التي تساعده وتعينه علـى اتخاذ القرارات الصحيحة التي ترفع من الكفاءة والإنتاجية والجودة وفي نفس الوقت تحقق الإرضاء المادي والمعنوي للمرءوسين.

تلـك هي نفاذية الرئيس ورؤيته التي تتسم بالعمق والحس الإنساني الرفيع والخبرة المهنية المتميزة.

والرئيس الحقيقي هو الذي يستوعب وجهة نظر زملائه ومرءوسيه ويستمع إليهم باهتمام بالغ.. وهو الذي يرى في اختلاف الآراء والمعتقدات فرصـة للحـوار ولـيس مشكلة للمواجهة.. العظيم هو الذي يحترم الرأي المخـالف لـرأيه.. العظـيم هو الذي يدرس بعناية هذا الرأي المختلف..

والأعظـم هـو الـذي يتيح لهذا الرأي المعارض أن يعلن ويُستمع له وأن يطـرحه للمناقشـة الموضـوعية دون تحيز من أجل الوصول للحقيقة.. وبعض الناس يتولون مهمة شرح وتوصيل وجهة النظر المخالفة لرأيهم لا أن يكبـتوها ويحاربوهـا وذلـك تعبـير عن النضوج الوجداني والفطنة الوجدانية والموضوعية والإخلاص وحب الحقيقة وتقديم الصالح العام.

إن احـترام الاختلاف قيمة أخلاقية يتربى الإنسان عليها وتُغرس فيه منذ الصغر ويتم تدعيمها بأسلوب التعليم والتنشئة والمناخ العام.. وتلك هي القاعدة الأساسية للديمقراطية.. وعلينا أيضاً أن نحترم فكر من يختلفون عنا عقائديا، والاحترام كل الاحترام لمناهج البحث والتفكير التي تقوم على أسـاس علمـي.. وبذلـك نكـون قد فهمنا تماماً قواعد اللعبة سواء على المستوى الشخصي أو داخل الجماعات والمؤسسات والتنظيمات.. وأهم ما في هذه القواعد ألا نتحيز لأطراف على حساب غيرهم.

إن أكـثر مـا يثـير النفوس وينشر البغضاء ويزيد من العداوة هو الإحسـاس بـالظلم..وهذا الظلم يؤدي إلى شعور عام بالإحباط تتولد عنه عدوانـية سـافرة أو سلبية تحطم الجسور وتمحو الثقة وتشل حركة العمل والتقدم.. وهذا يدل على انعدام التواصل الوجداني.

ذلك التواصل الوجداني الذي هو إحدى الحلقات الثلاث في منظومة فطنة الوجدان يقوم على أربع دعائم:

أ- تفهم لوجدان الغير وتقدير لرؤيتهم.

ب- تفاعل في الإنصات.

جـ- تعاطف ومشاركة وجدانية.

د- كياسة في الاستجابة للغير.

الفصل الثالث

التأثير الوجداني

أ- حجة قوية في الإقناع:

التأثــير بمعنــي إحــداث تغيير في أفكار وقناعات وبالتالي سلوك الطــرف الآخــر.. والإنسان في رحلة تواصله مع الآخرين يؤثر ويتأثر.. ذلــك هو التواصل الديناميكي بين البشر.. والتواجد الحقيقي للإنسان على الخريطة البشرية يتحقق بقدرته على التأثير.. فهو ذلك الإنسان الذي يمتلك مداخل قوية لإحداث تأثير في قناعات الغير. هو ذلك الإنسان الذي يحرك المــياه الراكدة.. وهو ذلك الإنسان الذي يقف في وجه التيارات الخاطئة.. وهو ذلك الإنسان الذي يبعث روحاً جديدة من خلال فكر جديد متقدم، وهو ذلــك الإنســان الذي يزلزل الأفكار القديمة البالية التي لا تتلاءم مع روح العصر ودرجة تقدمه.

وهــو لا يستطيع أن يكون له هذا التأثير الإيجابي إلا إذا كانت لديه مهارات عالية في كسب الآخرين لصفه.. ولن تستطيع أن تكسب الآخرين لصــفك إلا إذا نجحــت فــي بــناء قاعدة من الثقة المتبادلة وأن تتصف بــالإخلاص والحيادية والموضوعية والمهارة المهنية وأن تكون قادراً على النفاذ إلى القلوب بمودتك وإنسانيتك. إذن لابد من هذا الرصيد لكي تكسب

الآخريـــن في صفك دون حتى أن تطلب منهم أن يؤيدوك.. ستجدهم تلقائياً يلتفون حولك ويدعمون وجهة نظرك ويلتزمون بخططك.

ليس صعباً أن تكون لديك مهارات كسب الآخرين لصفك.. سمعتك وتاريخك يشفعان لك.

والإنســـان الـــذي لديه قدرة على التأثير والتغيير والزلزلة يستخدم منهجاً في الإقناع يتفاعل مع منطق تفكير الطرف المقابل.. وهذا معناه أنك قـــبل أن تجلس إلى مائدة المفاوضات أو قبل أن تعد حديثاً لتلقيه أو قبل أن تعـــرض رأياً أو وجهة نظر أو خطة أو قبل أن تعرض بضاعتك عليك أن تقـــرأ ملفـــاً عن الطرف الآخر يحتوي على منهجه في التفكير، وعقائده، واهـــتماماته، وثقافـــته، وخلفيـــته الاجتماعية، وميوله واتجاهاته السياسية، هواياتـــه وتفضـــيلاته، وإذا أمكـــن أيضـــاً أن تكون لديك فكرة عن حياته الخاصة. وبذلك يكون الطرف المقابل كالكتاب المفتوح تقرأه بسهولة.. فإذا قـــرأته تستطيع أن تبدأ من نقطة قريبة إلى وجدانه.. تبدأ من نقطة تحركه عاطفياً وإنسانياً.. تبدأ من عند نقط الإثارة التي تحقق أحاسيس سارة ولذيذة أي تجلـــب الســـرور واللذة.. كما يجب أن تتحدث بلغة يفهمها تتلاءم مع خلفيـــته التعليمـــية والثقافـــية.. وعليك أيضاً ألا تنتقد أو تسخر من خلفيته الاجتماعـــية والحضارية بل تمتدح ما يستحق أن يمتدح فيها.. وحاول أن تســـتخدم مـــنهجه فـــي التفكير والذي يساعده على الاقتناع واستخدم أيضاً مـــنطقه لأن لكل إنسان منطقه الخاص.. المنطق الخاص ينبثق من خبرات معيـــنة فـــي حياة الإنسان ساعدته على بناء المفاهيم والمعتقدات والمنهج وأسلوب الحياة. لن تستطيع أن تنجح في التأثير على الطرف المقابل إلا إذا استخدمت منهجاً في الإقناع يتفاعل مع منطقه وطريقته في التفكير.

ولابد من الاستعانة بالتأثير الشخصي وتلك مهارة وجدانية عالية.. وهــذا معناه أن شخصك أنت، وأسلوبك أنت، وطريقتك أنت، وشكلك أنت، وصوتك أنت، ومظهرك أنت، وتعبيرات وجهك أنت، وابتسامتك أنت، كل ذلــك كان له تأثير ودور في الإقناع، إنه أنت.. أنت بلحمك ودمك.. أنت وليس شخصاً آخر غيرك..

ولــو أن شخصــاً آخــر غــيرك أنت عرض نفس الفكرة وبنفس الأســلوب والطريقة فإنه لن يصل إلى ما ستصل أنت إليه من إقناع وتأثير في الطرف الآخر.

إن ذلــك التأثــير الشخصي المباشر يكون له في أحيان كثيرة أكبر الأثر في أي اتفاق تجاري أو سياسي أو إنساني.

ولابد من أن يكون أسلوب عرض الفكرة أو الرأي أو المشروع أو الاقــتراح مشوقاً وأن تستعين بأساليب عرض تكون مؤثرة.. وأحياناً يكون ضرورياً أن تلجأ إلى أساليب عرض متطورة وغير مألوفة مستخدماً التقدم التكنولوجي وذلك سيكون أكثر إقناعاً وخاصة إذا كان الطرف المقابل على درجة متقدمة من العلم والثقافة.

إن كل ما سبق سوف يساعدك على التأثير والإقناع بشرط أن تكون أنت نفسك.. على طبيعتك.

لا تلعــب أدواراً، ولا تصــطنع مواقف، ولا تلبس قناعاً ولا تضع زواقــاً، ولا تــتجمل بــل كن على حقيقتك.. وذلك أقوى شئ يوحي بالثقة والطمأنيــنة ويبني الجسور الإنسانية مع الغير ويساعد على عرض ما هو موضوعي ومفيد.

ب- حسم إيجابي للصراع:

القائد الحقيقي هو معالج للصراعات وليس مثيراً لها.. وتلك إحدى مواهب التأثير الوجداني.. وهي قدرته على التفاوض وحل النزاعات وتعارض المصالح.. وذلك تأثير بناء يعطي الفرصة للتفرغ للتنمية والإبداع بدلاً من إضاعة الوقت والطاقة في التحفز ورسم الخطط العدوانية، والرد على العدوان وأخذ المبادأة في الاعتداء، وتقوية الحصون.. القائد الحقيقي هو الذي يعالج المواقف المتوترة بدبلوماسية وكياسة.

إن الانفعال الغاضب الفوري نتيجة لموقف استفزازي من الطرف الآخر (متعمد أو غير متعمد) يؤدي إلى تعميق المشكلة وإشعال الصراع أكثر وأكثر. القائد الحقيقي هو الذي يحتفظ بهدوئه ويميل تفكيره إلى الجانب الإيجابي البناء، ويتجه تفكيره فوراً إلى احتواء الأزمة وتهدئة النفوس وتنقية الأجواء بعيداً عن الادعاءات الكاذبة للبطولة والشجاعة والحزم.

والقائد الحقيقي مثل مكتشف الألغام لديه جهاز حساس يستشعر به الخطر عن بعد وبذلك يشعر بالمصادر المحتملة للصراعات ويعمل على إبطال مفعولها.. وهو أسلوب وقائي فعال قبل وقوع الكارثة.. وعادة ما تكون الأساليب الوقائية أقل تكلفة من المواجهة المباشرة حيال وقوع الأزمة.. وهنا يستعين القائد بشخصه أي بتأثيره المباشر فيأخذ مبادرات ومواقف إيجابية تتسم بالود والتفهم والموضوعية والاستعداد لبعض التنازلات والوصول إلى حلول عادلة ترضي الطرفين.. أي يسعى دائماً لتحقيق الكسب لطرفي النزاع إيماناً منه بأن أحدا لا يقبل الهزيمة.. وأن

هزيمة الطرف المقابل أو الخصم ليست في صالحه لأنها تزيد من عدوانيته وعداوته وتعقد المشكلة أكثر وأكثر.. بل عليه أن يساعد الطرف المقابل أو حتى الخصم على تحقيق مكسب يرضيه حتى يمتص عدوانيته تماماً.

إن ذلــك القــائد الموهوب قادر على أن يصل إلى مثل هذه الحلول ويقــنع الطــرف الآخــر بها.. هذا القائد يشجع على الحوار والمناقشات المفــتوحة ولا يعمــل فــي الســر أو الخفاء بل كل شئ لديه معلن شفاف وواضــح وتحــت الشمس أي في عز النهار كما أن استراتيجيته واضحة وثابتة وهي حل تعارض المصالح.

هــناك رئــيس عمل معروف عنه إشعال النيران وتعميق المشاكل وإثارة الصراعات.

وهــناك زوج له نفس الصفات.. وهناك شريك أو زميل أو جار له نفس الأسلوب في التعامل مع المواقف الملتهبة.. وذلك الأسلوب في النهاية يؤدي إلى الانفجار والخراب وضياع الوقت والجهد والطاقة.

وهناك قائد أو زوج أو زميل أو جار ينتهج الأسلوب التوافقي لحل الصراعات والذي يتسم بالآتي:

معالجة المواقف المتوترة بدبلوماسية وكياسة.

يشعر بالمصادر المحتملة للصراعات ويعمل على إبطال مفعولها.

يشجع على الحوار والمناقشات المفتوحة.

ينظم الحلول التي تحقق الكسب لطرفي الصراع.

يســتخدم اســتراتيجيات مخــتلفة ولكــن واضحة في حل تعارض المصالح.

جـ- القدوة في القيادة الميدانية:

القــائد التقلــيدي يقف على رأس الفريق في المقدمة.. ولكن القائد الحديــث يقف في الوسط ليلتفوا من حوله لأن له وظيفة هامة لا تتحقق إلا إذا وقف في الوسط وهي بث الحماس في النفوس ولذا يجب أن يدير رأسه في كل الاتجاهات وأن تلتقي عيناه مع كل عين ولابد أن يرى كل فرد من أفــراد الفــريق وجه القائد عن قرب وهو مشحون بالانفعالات وأن يسمع صوته وهو يوحد القلوب والعقول.

وتلــك هــي صفات القائد الذي يتمتع بالفطنة الوجدانية.. إنه يوحد رؤية الأفراد وفرق العمل حول قيم مشتركة ومهام للإنجاز.

وكيف يفعل ذلك بدون حماس. كيف ذلك بدون تأثير ونفاذ ؟

القــائد الحقيقــي هو مصدر إشعاع وحماس.. هو قيمة عليا في حد ذاتــه وقــيمة إنســانية وأخلاقــية وهاد للقيم المرتبطة بالعمل، الإخلاص والإتقان والإبداع والأمانة والجودة.. وهو الذي يجمع الطاقات حول هدف مشــترك.. أهــداف كــبرى عامة وأهداف مباشرة والأهداف الكبرى مثل تحريــر الوطن، زيادة التنمية، رفع مستوى المعيشة.. والأهداف المباشرة مــثل الجــودة والإتقان والإبداع من أجل مستوى أعلى في الإنتاج أو في تقديم الخدمات صحية أو تعليمية.. إلخ.

وهــذا القــائد يتمــتع بمــرونة عالية في سرعة تشخيص الموقف والتعرف على مصادره وعناصره ومعطياته وطرق التعامل مع المستجدات وسرعة تغيير التكتيك دون أن يتعارض ذلك مع الاستراتيجية العامة ودون أن يبعدنا ذلك عن الهدف الرئيسي والحقيقي.

والقائد الحقيقي لابد أن يكون قدوة.. نموذجاً يحتذى.. عظيماً رفيع الشأن عالي المكانة خلقياً وإنسانياً وإخلاصاً وتفانياً في العمل.

وإذا كنا تكلمنا عن القائد في العمل فنحن نعني أي مسئول في أي موقـــع، ونعني أي علاقة إنسانية، ونعني أي تجمع إنساني حتى ولو كانت أسرة مكونة من أربعة أفراد.

ولا يهـــم هنا اللقب بقدر ما يهمنا قدرة القيادة حتى في الشخص العادي أو الشخص الذي لا يتحمل المسئولية الأولى.

ولــذا فالقـــائد ليس بالضرورة أن يحمل لقب قائد. ولذلك هو القائد الوجداني أو القائد الذي يتمتع بفطنة الوجدان والذي يجب تلخيصاً أن يتميز بالآتي:

أن يكـــون مصـــدراً لحماس وتوجيه الأشخاص وفرق العمل نحو الهدف.

قـــدرة جاهـــزة لقـــيادة المواقف عند الضرورة بصرف النظر عن الألقاب.. إذ قد تحتم الظروف انبثاق قائد لحظة الاحتياج لقائد.

يوجه إنجاز الأفراد وفرق العمل باتجاه تحقيق الأهداف.

يقود الآخرين من خلال ممارسة القدوة فيما يطلب من الغير تقديمه.

يتبع نمطاً مرناً في القيادة يعتمد على تشخيص جيد لعناصر الموقف القيادي ودرجة استعدادات المرءوسين أو الذين يشملهم برعايته كأسرته أو أقاربه أو أصدقائه.

(د) ريادة في التغيير وحسن إدارته:

- التغيير.. التغيير.. التغيير..

- التغيير للتطور.
- التغيير للإبداع.
- التغيير للمواءمة مع التقدم.

لا تمضي حياة إلى الأفضل بدون تغيير، سواء على المستوى العام أو المستوى الشخص.. سواء في العمل أو في البيت.. بل إن الحياة تقوم على التغيير.. أي التقدم للأمام.. أي النهوض لأعلى.. أي الانتقال من حال إلى حال أحسن.. إنها الحركة.. والحركة ضد الموت وضد الجمود وضد التخلف وضد الرجوع للوراء.

والإنسان الفطن وجدانياً يكره الموت والجمود والسكون.. الإنسان الفطن وجدانياً.. إنسان مبدع خلاق.. ولهذا فهو يأخذ المبادرة بالتغيير.. هو الذي يرى فيدرك فيشعر فيتحرك.. يبدأ.. يكون الأول.. يكون المثل.. يقود.. يغير فيضيف فيبدع.. وبالتالي فهو يوفر النموذج العملي أمام الغير لما يتوقعه منهم في التغيير.. أي يبعث روح التغيير في الجميع.. لا يحثهم فقط على العمل وإنما يحثهم على متابعة التقدم ونقد الواقع وإعمال العقل في رؤية جديدة وإضافة تحمل معنى التطور وتكون أنفع.

والحث على التغيير يحتاج إلى قيادة معنوية.. إلى بث الأفكار.. والحث على الإيمان بها.. إلى تحريك الروح وتنشيط القلب وشرح النفس.. إنها المواجهة للواقع.. إنه إدراك الحاجة للتغيير.. ويصبح التغيير ضرورة حتمية.

بعض الناس يقاومون التغيير.. يرفضون التطور.. يفضلون السكون وعدم الحركة. إما عن عدم فطنة أو جهل أو كسل أو لامبالاة أو عدم انتماء.. وتكون المواجهة معهم عنيفة تصل إلى حد الحرب والتخريب

وخاصة في مجال العمل. والأمر يحتاج إلى كياسة.. إلى مواجهة هادئة.. إلـــى إحـــداث تغيـــير فيهم شخصياً.. كيف نستدرجهم إلى الإيمان بأهمية التغيير.. كيف نجعلهم يأخذون زمام المبادرة.. كيف نجعلهم يعتقدون أنهم وراء التغيير والتطور والإبداع.. كيف لا ندينهم بالرجعية والتخلف.

أحـــذر المواجهـــة الحادة مع التقليديين والمحافظين.. قد يكون لهم مـــنطقهم الخـــاص ورؤيتهم الخاصة.. قد تكون قدراتهم محدودة.. كما أن التغيير قد يحدث اضطراباً شديداً لديهم ولا يستطيعون مواكبته.. إذن الأمر يحـــتاج إلى كياسة حتى لا نحولهم إلى أعداء يضعون العقبات أمام التطور والتقدم.

والتغيير يجب أن يشمل أيضاً الحياة الشخصية لتكون متجددة تبعث على مزيد من النشاط والحماس والتفاؤل وحب الحياة.

التغيير هو المضاد الحقيقي للملل في الحياة الشخصية.

والملل يصاحب السكون. ويصاحب الإبقاء على أوضاع معينة مدداً طويلة، ويصاحب الالتزام بنفس أسلوب الحياة وبنفس طريقة إدارتها ولهذا يظـــل الإنسان واقفاً مكانه فيمل دون أن يدري.. وهنا الخطورة إذ يتسرب الملل إلى نفوسنا دون أن نشعر.. وتدريجياً نفقد الحماس.. وتدريجياً تتبخر الطاقـــة.. وتدريجـــياً نفقـــد الرغبة.. والملل يتحول إلى ضجر، والضجر يتحول إلى عصبية وسهولة استثارة ثم عدوانية فتفسد الحياة.

إن أي تغيـــير بسيط يمتص كل هذه المشاعر السلبية.. مجرد تغيير المكـــان الذي اعتاد الإنسان أن يجلس فيه.. تغيير طريق الذهاب للعمل.. تغيـــير نـــوع الأحاديث التي اعتاد عليها.. تغيير أماكن التنزه والترويح.. تغيير الألوان المعتادة.. تغيير شكل الملابس.. إضافة اهتمام جديد أو هواية

جديـــدة.. طـــريقة مستحدثة لممارسة العمل.. إعداد مفاجآت تسر الطرف الأخر.. طرح أفكار غير متوقعة.. البحث عن الأفكار الجديدة وتداولها.

إن الإنســـان يكـــون مؤثراً في الحياة ومؤثراً في الآخرين إذا أخذ زمـــام المـــبادرة بالتغيـــير. الجامدون والمتجمدون لا يؤثرون بل يشيعون البرودة.

لكـــي تكون مؤثراً لا يكفي إيمانك بالتغيير ولكن لابد أن تأخذ زمام المبادرة وأن تتمتع بالقدرات التالية:

أن تـــزيل العقبات بكياسة حين تدرك الحاجة للتغيير بينما الآخرون يعارضونك.

أن تكون لك شجاعة مواجهة الأمر الواقع الذي يميل إلى المحافظة.

أن تتمـــتع بروح معنوية قائدة تجعل الجميع يلتفون حولك من أجل إحداث التغيير.

أن تكون أنت في حد ذاتك نموذجاً عملياً أمام الغير لما تتوقعه منهم في التغيير.

وبذلـــك تكـــون قد امتلكت إحدى قدرات التأثير الوجداني.. والتأثير الوجداني هو إحدى الحلقات الثلاث في منظومة فطنة الوجدان.

هـــ- بناء جسور الوفاق وتدعيم روح الفريق:

حيـــنما تكـــتمل منظومة فطنة الوجدان لدى إنسان، وحينما يتحلى بالذكـــاء العاطفـــي فإنه سوف يلعب دوراً مهماً في الحياة في تجميع قلوب الـــناس وبناء جسور المودة والمحبة بينهم والتأليف بين أرواحهم. وسيكون بذلـــك عمله قريباً من عمل الأنبياء الذين ينشرون المحبة ويزرعون الود..

هــذه مهمــة الإنسان الفطن وجدانياً في الحياة.. وهذه هي روعة الإنسان الفطــن وجدانياً.. إنه شجرة حب وارفة تطرح ثماراً تغذي القلب والروح وتنقي النفس وتمد ظلال الرحمة والأمان والاستقرار والسكينة.

ونجــاح أي عمل جماعي يعتمد على روح الفريق.. وروح الفريق تصــل إلى أوج حيويتها بالمودة فتصبح قوة فعالة وطاقة متجددة في اتجاه تحقــيق الهدف على أعلى مستوى ودرجة من الجودة والإتقان بل والإبداع أيضاً.

والوجــه الآخــر للمــودة هــو الاحترام.. والاحترام معناه التقدير للقيمة.. الاحترام معناه النظرة للإنسان على أنه شئ قيم ونافع ومفيد ويتمتع بميزات هامة ومطلوبة وضرورية ولا استغناء عنه كعضو هام في الفريق لــه ذاتيــته وــله دوره وله كيانه المتفرد ولذا وجب الحفاظ عليه ورعايته وإظهار القبول له والترحيب به وتقدير ما يقدمه من عمل للمجموعة.. وهذا شــئ هام جداً لا أن يضيع الإنسان في زحمة تعدد أفراد الجماعة والفريق ويضــيع جهــده ولا أحــد يدري به.. إن ذلك هو ما يحطم روح الفريق ويفقدها بعض قدرات بعض أعضائها.

فــي الفريق الكبير، مهما كبر حجمه، لابد أن يشعر كل عضو فيه بأهميــته ومكانته وتفرده ودوره الهام.. يشعر بالترحيب والتقدير.. هذا هو المعــنى الحقيقــي للاحترام والذي لا يتجزء ولا ينفصل عن روح المحبة والمودة التي يجب أن تشيع بين الفريق وتربط ما بين أفراده وتقيم الجسور بينهم.

بعض الأفراد لهم هذه القدرة القيادية الهائلة وهذه الطاقة الإشعاعية المنــيرة المدفــئة ولكــن ثمــة أناساً آخرين قادرين على بث روح الفرقة

وتشــتيت الجهود، وإضعاف النفوس وتنشيط الصراعات فيتحول أي مكان عمــل إلــى مســرح عمليات حربية من هجوم ودفاع فيضيع الطريق إلى الهــدف بسبب التعب والإعياء وعدم التفرغ.. ونظرية "فرق تسد" مازالت هــي الــنظرية الصائبة والصالحة لدى بعض القيادات حتى يحكموا زمام السيطرة على مرءوسيهم حتى ولو كان ذلك على حساب تحقيق الهدف.

القــيادة الحكيمة والتي تتمتع بفطنة الوجدان هي التي تعظم المنفعة مــن العمــل الجماعي ولذا فهي تدعم شبكة العلاقات غير الرسمية داخل جماعــة العمــل وتحــرص على إنشاء علاقات مودة قائمة على الاحترام المتــبادل مــع أفــراد الجماعة كما تحرص على اكتشاف ورعاية الفرص الممكــنة لبــناء جســور الــتعاون داخل وخارج العمل مع إظهار القدوة والنموذج الواضح للاحترام والمساعدة والتعاون.

أما المستوى الأعمق والمغزى الحقيقي الذي يهدف إليه مثل هؤلاء القــادة المحترميــن الذيــن يتمتعون بفطنة الوجدان ويكون لهم هذا التأثير الإيجابي على فريق العمل هو بناء شخصية خاصة مميزة للفريق، شخصية متمــيزة تتمتع بالاحترام ويعرف عنها الكفاءة العالية والمستوى الرفيع في الأداء الخدمي وفي الإنتاج الجيد. هذه الشخصية الخاصة للفريق تصبح هي شخصــية المؤسسة أو الشركة أو المعهد ويصبح مجرد ترديد الاسم يبعث علــى الفخــر والاعتزاز وهذا يزيد من الانتماء والولاء ومن ثم التفاني.. وهذه هي عبقرية القائد الحكيم الفطن وجدانياً.

هكــذا نكون قد أكملنا تصورنا الكامل عن فطنة الوجدان أي ذكاء العاطفــة وأوضحنا أهميته في حياتنا العامة والخاصة.. وبذلك نستطيع أن نــدرك بســهوله خطــورة الغباء الوجداني أي ضحالة المشاعر وسطحية

الإحســـاس.. فالإنسان الغبي وجدانياً هو إنسان تافه حتى وإن كان عبقرياً فـــي أدائه المهني، وهو إنسان جاهل بالحياة حتى وإن جمع ثقافة العالم في عقلـــه، وهو إنسان بارد حتى وإن بدا مشعاً بزواقه وتجمله، كما أنه إنسان أناني ومغرور تعويضاً عن إحساسه بالضآلة الداخلية.

ناهــيك عن الأضرار التي يلحقها بفريق العمل وبأسرته وبالمجتمع كلــه.. هو يشيع التوتر وعدم الطمأنينة والقلق ويدفع إلى حالة من التحفز ويعمــق الصـــراعات ويشعل نيران الحقد والتحدي ويؤدي إلى تصادمات ومواجهات حادة.

لــيس مهماً فقط التفوق الأكاديمي والتميز المهني والخبرة العملية.. قــد يكـُـون ذلــك مهمــاً لتخطــي العقبة ناحية الهدف ولكن الاستمرارية والإبداعــية تعــتمد على الهبة السماوية التي تسمى بذكاء العاطفة أو فطنة الوجدان.

إن الــنجاح الحقيقــي بمعــنى التأثير والتغيير يحتاج إلى وجدان.. مشاعر.. أحاسيس.. عاطفة.. يحتاج إلى قدرة غير محدودة على المودة.. يحتاج إلى قلب يشع الحب.. يحتاج إلى روح صافية ونفس نقية.

هكــذا تستطيع أن تواجه الحياة.. تواجه الناس.. وأن تكون مواجهة تفضي إلى الخير.. إلى النجاح الحقيقي وليس الشكلي.

فطنة الوجدان تتكون من ثلاث حلقات تقود إحداها إلى الأخرى:

١- النضوج الوجداني.

٢- التواصل الوجداني.

٣- التأثير الوجداني.

ومعنى النضوج الوجداني يتلخص في العناصر الآتية:

- وعي وجداني ذاتي دقيق وموضوعي.
- ضبط النفس.
- ضمير إيجابي.
- بصيرة صائبة.
- دافعية ذاتية للإنجاز.

والتواصل الوجداني يتلخص في العناصر الآتية:

- تفهم لوجدان الغير وتقدير لرؤيتهم.
- تفاعل في الإنصات.
- تعاطف ومشاركة وجدانية.
- كياسة في الاستجابات للغير.

والتأثير الوجداني يتلخص في العناصر الآتية:

- حجة قوية في الإقناع.
- حسم إيجابي للصراع.
- قدوة في القيادة الميدانية الملتزمة بالهدف.
- ريادة في التغيير وحسن إدارته.
- بناء جسور الوفاق وتدعيم روح الفريق.

[الجزء الثالث]

أنـــــواع البشـــــر



الفصل الأول
معنى الشخصية

.. فـــي الفصلين السابقين كانت لنا تصورات عن مواجهة الحياة.. أي مواجهـــة البشر.. قد ترى أن بعض هذه التصورات مثالية وغير قابلة للتحقيق، وأنت تقول ذلك من واقع خبرتك الشخصية في الحياة ومع البشر، وتســتطيع أن تحكي لنا عن عشرات المواقف والتي حاولت فيها أن تكظم غيظك وأن تكبح جماع غضبك ولكنك لم تستطع، وأنك فقدت السيطرة في بعض المواقف نظراً لأن هؤلاء البشر قد أوصلوك إلى حالة من الاستفزاز فشلت معها كل النصائح التي سمعتها وكل الخطط المدروسة لاحتواء مثل هــذه المواقــف كمـــا فشلت فيها استخدام خبراتك السابقة ربما في مواقف مشابهة.

.. وقد ترى بعض البشر لا يمكن السيطرة عليهم إلا بالحزم الشديد لكي يخافوا ويلتزموا ولا يبغوا ولا يتعدوا الحدود اللائقة وإنك إذا تساهلت معهـــم وتركت لهم الحبل فإنهم يخرجون عن كل الحدود اللائقة ويجارون ويتجاوزون ويبغون ويعتدون ببجاحة منقطعة النظير ولا أمل في ردهم عن غـــيهم والسيطرة عليهم إلا بالحزم الشديد والذي يجب أن يصل إلى القسوة في بعض الأحيان.

.. وقد ترى أن البشر مختلفون إلى الحد الذي يجعلك لا تستطيع أن تلــتزم بقواعد ثابتة لمواجهتهم والتعامل معهم.. ففي كل مرة تواجه موقفاً جديــداً وأسلوباً جديداً مما يتطلب منك قدراً من المرونة يتيح لك أن تسلك بطريقة مختلفة لمواجهة الموقف ومواجهة هذا النوع بالذات من البشر.

.. وقــد تقــول أن الحياة تغيرت وأن الناس اختلفت وأن النظريات التــي كانــت صــالحة وفعالة بالأمس لم تعد تصلح لليوم نظراً للتغيرات الاجتماعــية والاقتصــادية التــي جعلت الناس أكثر مادية وتوحشية وأقل إنســانية ورومانســية، وأن بعض القلوب أصابها التحجر وبعض النفوس أصابها الصدأ.

.. وقــد تعترض على نظرية "فطنة الوجدان" متهماً إياها بالإفراط فــي حسن الظن بالبشر وبالتفاؤل الشديد في إمكانية إقامة علاقات إيجابية ومشــبعة مــع كــل البشر وفي إمكانية إحداث تغيير في سلوك البشر إلى الأفضــل إذا استطعنا أن نحتوي نزعاتهم وميولهم المتطرفة، وقد ترى أن الوجــدان قد تراجع دوره في تحديد شكل ومستقبل العلاقات الإنسانية وأن الإنسان يجب أن يستعين بنوع آخر من الفطنة المكتسبة من خبرات مباشرة مــع البشر تقضي بأن كل موقف مختلف عن الآخر وأن كل إنسان مختلف عــن الآخــر وأن الله قد خلق أنواعاً وأنماطاً من البشر لا يمكن حصرها وتحديدها وأن لكل إنسان نوازعه وميوله واتجاهاته وفلسفته وأسلوبه والتي قــد تكون متطرفة أو شاذة مما يؤدي إلى سلوك يخرج عن المألوف ويشذ عــن المجــتمع فيصطدم ويجرح ويؤذي، وكما أن هناك اختلافاً في أنواع البشــر فإن هناك اختلافاً في الدرجات داخل كل نوع. فالشر الخالص غير موجــود من الناحية العملية كما أن الخير المطلق غير موجود من الناحية

العملية وفي الممارسات اليومية.. وأن البشر موزعون ما بين نقطتين تمثلان أقصى طرفي خط يسمى بالمتصل وهما نقطة الصفر ونقطة المائة وعند الصفر تنعدم الصفة وعند المائة تصل الصفة إلى أقصى صورها وأن الإنسان يعطى درجة من المائة فيقال مثلاً أن درجة الكرم عند هذا الإنسان تصل إلى ٥٠% أي أن موقعه في منتصف الخط وأن درجته في المرونة تصل إلى ٤٠% وأن درجته في التحفظ والإنطوائية تصل إلى ٦٠%، وهكذا.

.. ولعلك يا صديقي وصلت إلى هذا من خلال خبراتك ومعايشتك مع ألوان وأنواع شتى من البشر.

.. وهذا الاختلاف والتنوع الشديدان يجعلنا نعجز عن أن نضع قانوناً ثابتاً وعاماً، ويجعل من الصعب أيضاً وضع أسلوب واحد وثابت للتعامل مع البشر ويصبح من المستحيل أن نفرض عليك طريقة معينة في رد الفعل إزاء مواقف معينة.

.. هذا حقيقي..

.. وهذا هي حكمة الله..

.. حكمة الله في خلقه للبشر بهذه الدرجة من التنوع والاختلاف بسبب العوامل الوراثية التي تجعل كل إنسان يرث صفات معينة وبدرجات معينة تختلف عن إنسان آخر ربما شقيقه والتي تجعل كل إنسان أيضاً يتعرض لظروف بيئية شديدة التباين والاختلاف مع ظروف بيئية ينشأ فيها إنسان آخر.. والظروف البيئية تشتمل أيضاً على الثقافة السائدة ونوع الحضارة والتي تملى أساليب معينة في التربية والتنشئة.

.. إن كــل إنســـان هــو محصلة إرثه الخاص من جينات الوراثة مضروباً فيه أو مضافاً إليه أو متفاعلاً مع ظروفه البيئية التي تربى فيها.

إلا أن الخـــالق عـــز وجـــل جعل شكلاً عاماً للإنسان. جعل حدوداً وتـــرك مساحة حرة. جعل إطاراً وترك فراغاً داخله، وهذه المساحة وذلك الفـــراغ يملأه الإنسان بمعرفته أي بإرادته ووعيه ولهذا يحاسب عليه. إنه الجزء المخير والذي يخضع لاختيارات الإنسان.

.. والبشر يتفاعلون ويتواجهون على مستويين :

المســـتوى الأول: تمليه الطبيعة البشرية والثابتة لدى كل إنسان من مـــيول وأهواء وغرائز ورغبات وطموحات واحتياجات وفق برنامج نفسي اجتماعي بيولوجي يتحكم في كل البشر سواء.

والمستوى الثاني: تمليه إرادة الإنسان ومنشؤه تلك المساحة الحرة التـــي يحـــدد فيها الإنسان اختياراته وأسلوبه ومفاهيمه بوعي كامل وحرية مطلقة ورؤية خاصة وميول يمكن التحكم فيها وتوجيهها.

علـــى المســـتوى الأول فالناس سواسية تصلح لهم القوانين العامة والـــنظريات العلمية. أما على المستوى الثاني فالناس مختلفون ومتنوعون ولا يصـــلح معهـــم لمواجهتهم والتفاعل معهم إلا الخبرات الشخصية لكل إنسان في كل موقف، وهذا يتطلب من الإنسان رد فعل مختلفاً وملائماً مع كـــل موقـــف فـــي كل مرة. إلا أننا أيضاً حاولنا أن نحصر هذه المواقف المـــتعددة المخـــتلفة التـــي يصنعها ذلك الجزء الحر الإرادي الواعي من الإنسان.

.. ومـــن خـــلال دراسات إحصائية مكثفة استطعنا أن نحدد أنماطاً للشخصية الإنسانية تؤكد على الاختلاف وتؤكد على درجات الاختلاف.

.. إذن لكـل شخصـية إطـار عام وإطار خاص.. أي دائرة أكبر تضـعه فـي زمـرة البشر أجمعين وفي داخلها دائرة أصغر تضم سماته الشخصية كانسان متفرد متميز وهي نتاج تفاعلات معينة وراثية وبيئية إلا أنها داخلة تحت سيطرته ويستطيع التحكم فيها وتوجيهها.

.. وكـل نمـط شخصـية يضـم بعض السمات أو الصفات.. أي الشخصـية فـي تكوينها النهائي هي محصلة هذه السمات مجتمعة وأيضاً متفاعلة ومنصهرة لتصنع في النهاية ذلك الشكل الإنساني العام والخاص.

.. وفـي الإطـار العـام هـناك حد أقصى وحد أدنى في الحدود الطبيعية.. وإذا حدث تجاوز للحد الأدنى أو الحد الأقصى نكون بذلك تعدينا مـا هـو طبيعي وانتقلنا إلى ما هو غير طبيعي أو شاذ أو مرضي، ولكي يكون الأمر أكثر وضوحاً نستطيع أن نضرب مثلاً من الوظائف البيولوجية للإنسان.

فنسـبة السـكر في الدم عند الشخص الطبيعي (غير المريض بداء السـكر) تـتراوح مـا بين ٨٠ إلى ١٢٠ مجم في كل مائة مللي من الدم. لاحـظ هـنا كلمـة تتراوح وهي تعني أن هناك مساحة أو حدوداً لما هو طبيعي. النسبة ٨٠ طبيعية رغم أنها في الحد الأدنى، والنسبة ١٢٠ طبيعية رغـم أنهـا في الحد الأقصى، وما بينهما أي ١٠٥،١٠٠،٩٥،٩٠ وهكذا يعتـبر طبيعياً.. ولكن ٧٠ معناها هبوط في نسبة السكر بالدم لأسباب غير طبيعية وكذلك ١٣٠ معناها زيادة نسبة السكر بالدم لأسباب مرضية أحدها مرض السكر المعروف.

.. هـذا هو ما نقصده حين نتحدث عن الإطار العام، ولكن يستطيع الإنسـان أن يمتنع عن أكل السكر إرادياً فتهبط النسبة ويستطيع أن يتناول

كمـــيات كبـــيرة لا يستطيع الجسم أن يتعامل معها فتعلو النسبة، وحتى إذا أصـــيب الإنســـان بمرض السكر ومعناه عدم قدرة الجسم على التعامل مع الســكر الذي يتناوله الإنسان في الحدود الطبيعية فإن الإنسان يستطيع إذا أراد أن ينظم طعامه بما لا يرفع نسبة السكر كما أنه يستطيع إذا أراد أن يتــناول عقاراً لزيادة قدرة الجسم على التعامل مع المواد السكرية التي يتــناولها. .. ونســتطيع أن نعطــي مــثلاً آخر. العضلات مثلاً لها شكل تشريحي معين ودرجة معينة من النشاط الفسيولوجي. هذا ثابت وفي حدود معيــنة عند كل إنسان حسب طوله وحجمه، ولكن يستطيع الإنسان بوعيه وإرادتــه أن يمــارس نوعــاً من التمرينات الرياضية لزيادة حجم وكفاءة مجموعــة معينة من العضلات فيختلف شكلها ويصير الإنسان أقوى. كما أنه يستطيع التوقف عن الحركة تماماً فتضمر العضلات.

.. مــن خلال كل ما سبق أردنا أن نوضح ما هو الإطار العام وما هــو الإطــار الخاص للشخصية الإنسانية وأن في الإطار الخاص تتداخل عوامل شتى لتحديد سمات خاصة وفريدة لكل إنسان تجعله مختلفاً عن أي إنســان آخــر فــيفكر ويشــعر ويسلك بطريقة مختلفة وأن هذه الشخصية الإنســانية تــتكون مــن مجموعة من السمات أي الصفات وأن سمات كل شخصية تنصهر مع بعضها البعض لتكون في النهاية نمط الشخصية، وأن هــذه الســمات في كل خلطة موجودة بدرجات معينة تختلف من شخصية لأخــرى، وأن التطرف في النسبة يؤدي إلى الخلل الذي تنشأ عنه المتاعب وتجعل مواجهة هذا الإنسان صعبة وتتطلب تغييراً في خطة المواجهة حتى نقلل حجم الخسائر النفسية أو نتفاداها.

الفصل الثاني

هؤلاء البشر المزعجون

.. ولنـــبدأ بدايـــة تســـاهم أنت فيها عزيزي القارئ مساهمة أكثر إيجابية. أحضر ورقة وقلماً ثم حاول أن تتذكر أشخاصاً تسببوا في معاناتك في هذه الحياة.. تسببوا في ألمك النفسي أو تسببوا في إيذائك أو جعلوا هذه الحياة صعبة أمامك ووضعوا في طريقك العراقيل. تذكر أشخاصاً لم تحبهم وآخرين كرهتهم وآخرين ابتعدت عنهم حتى تتفادى أي صلة بهم.

.. ثم حاول أن تتذكر السبب الذي من أجله عانيت بشكل ما بسبب هــؤلاء الــناس والــذي سيساعدك على تذكر السبب هو تذكرك للمواقف والمواجهات مع هؤلاء الناس.

ثــم حاول أن تستخرج الصفة أو السمة السائدة التي كان لها علاقة مباشرة بهذا السلوك الغريب أو الطيب الذي صدر عن هؤلاء الناس.

.. ســجل هذه السمات على الورق وتعال نقرأها معاً.. فلقد سجلت أنــا شخصــياً بعضــاً من هذه السمات على الورق وسأعرض عليك الآن القائمــة وقارنهــا بما كتبت أنت، وإذا كان من الصعب عليك تحديد سمة فباستطاعتك أن تصف السلوك مستخدماً أي تعبيرات تجدها مناسبة لتصف بها الموقف فمثلاً :

- أناني.
- نصاب.
- مخادع.
- كاذب.
- بخيل.
- عدواني سافر.
- مندفع.
- مغرور.
- استعراضي.
- شديد الإعجاب بنفسه.
- غير مهذب في تعليقاته.
- دائم النقد والتقليل من جهود الآخرين.
- شكاك. سيئ الظن.
- المبالغة والتهويل.
- دائم الشعور بالاضطهاد.
- لا يمكن الاعتماد عليه.
- سرعة التقلب المزاجي.
- العدوانية المستترة.
- النذالة والطعن من الظهر.
- النميمة وترديد الإشاعات وتأليفها.
- الغيرة الشديدة.

- التطرف الشديد والتحيز والتعصب.
- عدم المرونة وعدم القدرة على التكيف.

.. حـــاول الآن أن تـــتذكر بعض السمات الأخرى في بعض البشر الذين قابلتهم في حياتك ولم يحدث معهم مواجهات حادة ولكن هذه السمات ربمـــا تســـببت في بعض الصعوبات في مجال العمل أو في مجال العلاقة الشخصية.. لقد حاولت مثلك ووجدت الآتي :

- الوسوسة.
- الدقة الشديدة إلى حد إعاقة العمل.
- التردد وعدم القدرة على اتخاذ القرار.
- تحاشي الناس تماماً.
- الانطوائية والتحفظ.
- الانبساطية الشديدة.
- الميل إلى الاكتئاب.
- الميل إلى المرح.
- شديد القلق.

.. نحـــن تحدثـــنا الآن عن سمات وليس أنماط الشخصية.. وتحديد نمـــط الشخصـــية يهـــم أكـــثر المتخصـــص الذي يستطيع أن يقوم بعملية التشـــخيص وربما يستعين بالاختبارات النفسية التي تساعد على تحديد نمط الشخصية.

.. الـــذي يهم الإنسان غير المتخصص هو أن يعرف كيفية التعامل مع موقف أو مواجهة إنسان تسبب في مشكلة أو نزاع بسبب سمة متطرفة في شخصية.

.. إلا أن الإلمـــام بأنماط الشخصيات وسماتها سوف يساعد على تحديد خطة أو أسلوب للتعامل مع هذا الإنسان ليس في الحاضر فقط ولكن أيضاً في المستقبل وأيضاً شكل وحدود العلاقة بهذا الإنسان.

وفــيما يــتعلق بمســتقبل العلاقة مع إنسان ما فقد تسأل نفسك هذه الأسئلة والتي قد يكون من الصعب الإجابة عليها :

- هل هذه الفتاة تصلح زوجة لي..؟
- هل أدخل في شراكة مع هذا الإنسان ؟
- هل اتخذ هذا الشخص صديقاً ؟
- هل اسمح لابنتي بمصاحبة أو حتى مزاملة هذه الفتاة.. ؟
- هل استمر في التعامل مع هذا المحامي ؟
- هل أبيع شقتي وأستبدلها بأخرى. بسبب هذا الجار ؟
- هل هناك أمل في أن ينصلح حال هذا الزميل إذا استخدمت أسلوباً ودوداً مسالماً في التعامل معه..؟
- هل أقرض هذا الإنسان ؟
- هل أسمح لهذا الإنسان بأن يدخل بيتي ؟
- هــل أســتطيع أن أتعامل مع هذا الإنسان بدون عقد مكتوب تتحدد فيه الشروط سلفاً ؟
- هل الكلمة الودودة والنصيحة أجدى مع هذا الشخص أم الحزم والصرامة وتطبيق القانون أو اللوائح أجدى من أجل أن يلتزم في عمله؟
- هــل أســتطيع أن أترك مساعدي لإدارة عملي بعض الوقت أثناء تغيبي بالخارج ؟

- هل أستطيع أن أكلف هذا المرءوس بهذا العمل الهام. هل يمكن الاعتماد عليه ؟
- هـل أصدق هذا الخبر الذي جاءني به هذا الإنسان أم يجب أن أفحص الأمر بعناية وأحاول أن أتعرف على الحقيقة من مصادر أخرى ؟
- هـل أعـتمد علـى رأي هذا الإنسان في شراء شئ معين أم يتعين أن أفحص الأمر بعناية وبنفسي ؟
- هل من الممكن أن يتوب هذا الإنسان عن السرقة ؟
- هل من الممكن أن يتوقف هذا الإنسان عن الكذب ؟
- هل من الممكن أن يرجع هذا الإنسان عن إيذاء غيره في الخفاء؟
- هـل مـن الممكن أن يتوقف هذا الزميل عن أسلوب النفاق والرغبة في الوصـول بـأي طـريقة والاعتماد على وسائل غير مشروعة لتحقيق أهدافه ؟
- هل أقبل أن يتزوج أبني فتاة شديدة الغيرة وأن تتزوج ابنتي برجل شديد الشك ؟
- هل أثق بهذا الإنسان لأنه شديد التدين ؟

.. العديد والعديد من الأسئلة تسألها لنفسك في كل يوم عن مستقبل علاقـتك أو شـكل علاقـتك بأشخاص معينين أو عن كيفية التصرف في موقف معين.



الفصل الثالث

الشخصية الاضطهادية

.. بعــض الناس يجعلون الحياة صعبة بقصد أو بدون قصد، وربما بدون قصد أكثر لأن هكذا شخصياتهم.. هكذا بناؤهم النفسي. هكذا تشكلوا على مـــر السنين بفعل عوامل كثيرة ساعدت في نحت هذه النماذج.

وتجــد نفســك فـــي حيرة ماذا تفعل وخاصة إذا أجبرتك الظروف للتعاون أو التعايش أو الحياة مع هذا الإنسان : زوج. زميل. جار. صديق. رئيس. مرءوس.

.. وقــد لا تكون هذه السمات واضحة في البداية ويبدو الأمر على الســطح عادياً ويبدو هو إنساناً طبيعياً ولكن ما تحت السطح يغلي. يلسع. يــؤذي ويؤلم، وتمضي الحياة مع هذا الإنسان وأنت لا تدري من أين تأتي الصعوبات ولكنك تشعر دائماً أن هناك شئ غلط. شئ ما يؤدي إلى التوتر وتعكير الأجواء. بل تجد نفسك تعيش في حالة دائمة من التوتر، وذلك لأن الطــرف الآخر يكون دائماً في حالة تحفز واستنفار.. تشعر بروح التحدي والتصــيد تملأه.. تشعر أن ثمة حاجزاً يقف فاصلاً بينك وبينه.. لا يتوحد ولا يذوب مع أحد أبداً. بل يجعل بينه وبين كل الناس مسافة. وهي مسافة كبيرة لا تسمح بالتواصل الإنساني الطبيعي. شئ ما يجعلك تشعر أنه بعيد

وأنـــه يحـــيط نفسه بسياج خرساني أصم لا مسام فيه. أما داخله فهو أيضاً جامد. به صلابة. لا يرق وتشعر بدرجة معينة بالجفاف الوجداني معه. لا يلين حباً ولا يستسلم حباً ولا يضعف حباً. وإنما دائماً يحتفظ بوجهه القوي الملامح ومشاعره الجامدة وتعبيراته الصارمة وعباراته الجافة الخالية من أي مودة.

.. لـــيس ذلـــك بشـــكل مطلق ولكن إلى درجة ما.. وليس في كل الأوقـــات ولكـــن في معظم الأوقات، وقبل أن نتطرق إلى تفاصيل العلاقة نقـــول أن هذا البناء النفسي الخاص غير السوي يؤدي إلى أن العلاقة مع إنسان آخر تتسم بما يسمى الجفاف العاطفي وهو أيضاً درجات ومستويات. فصـــاحب هـــذه الشخصية التي نصفها لا يميل كل الميل بل هو شحيح في عواطفـــه. لا يـــذوب كل الذوبان بل هو جامد إلى درجة ما في مشاعره. إشعاعاته محددة. دفئه محدود. سطحه به درجة من البرودة ولا يعكس إلا القلـــيل، وهو سطح خشن من الممكن أن يجرحك إذا حاولت الاقتراب أكثر من اللازم.

.. وهـــذا الجفـــاف العاطفـــي يؤدي تدريجياً وبدون أن تشعر إلى صـــعوبات في العلاقة. لماذا..؟ لأن أي علاقة إنسانية هي علاقة تبادلية. أفعـــال وردود أفعـــال.. كره تروح وتجئ بين اثنين.. كلمة ورد على هذه الكلمة. إحساس ورد على هذا الإحساس. فكرة يقابلها فكرة. لمسة تصنعها يـــدان. شعور يحرك شعوراً آخر، وتدريجياً تتخلق لغة مشتركة تؤدي إلى الـــتفاهم الســـريع والتقارب الأسرع والتلامس الفوري. مجرد نظرة عين. تعبـــير وجه. نبرة صوت. لفته. آهة. سلوك معين. كل تلك الأشياء تصبح رمـــوزاً لأشـــياء أخرى تساعد على التقارب السريع والاستجابة الفورية،

ولكــن مــع الشخصــية الصعبة التي نصفها لا يمكن أن تتخلق هذه اللغة المشــتركة.. ولأنك تجد منه دائماً هذه الدرجة من الصدود أو هذه الدرجة المحــددة من الاقتراب فإنك تتقهقر تدريجياً دون أن تدري، وذلك لأن أي اقتراب يصاحبه اصطدام. ولذلك يتكون ارتباط شرطي مؤداه أن الاقتراب يصــاحبه مشــاكل وألم وضيق وأن الابتعاد يصاحبه راحه للدماغ. ولذلك فأنــت وبدون أن تدري تبتعد. تهرب من هذه البرودة. تتحاشى هذا الوجه الجــامد. تــتفادى هــذه النظرات الحادة. تهرب إلى أين ؟ ليس ذلك مهماً الآن.. ولكــن المهــم هو أن الهوة تتسع، واتساع الهوة يصاحبه مزيد من جمــود العاطفــة ولكــن من ناحيتك هذه المرة، فيزداد الجفاف العاطفي، والجفاف العاطفي يؤدي إلى العزلة النفسية. مزيد من التحوصل. مزيد من الخرســانة الجدارية. إنغلاق على الذات، ويصبح هذا الشخص يحتل أهمية ثانوية في حياتك الفكرية والعاطفية، وهو معذور، ولكن أنت أيضاً معذور.

.. وثمة سمات أخرى تساعد على التدهور التدريجي، وهو أن هذا الإنسان يرى نفسه فوق الجميع. أو هكذا يكون سلوكه ناحيتك أنت بالذات. يعطــيك هــذا الإحساس القاسي بأنك أقل وأدنى. بأنه أعلى وأرفع، وهناك غطرسة في كلامه. في حركاته وإيماءاته. في نظراته. في سلوكه، وهو لا يــريد فقط أن يؤكد أنه الأفضل ولكنه يريد أن يؤكد أنك الأدنى. هو أفضل لأنــك أدنــى، وهو يتصور أنه يملك من الصفات والمواهب والقدرات ما يجعله فوق الجميع.

الأمــر لا يصــل إلى جنون العظمة أو ضلالات العظمة المرضية ولكــن ثمــة إحساســاً بأنه أفضل، ولذلك فهو يقابل الناس بوجه جامد في البداية، ويكون شديد التحفظ، ولا يُقبل بسهولة. لا يتبسط. لا يظهر قبولاً..

لا يـتودد، ولكـن على الناس أن يحاولوا الاقتراب وعليه هو أن يصدهم تـرفعاً وتعالياً، وقد يكون هذا مقبولاً مع الغرباء في البداية. أي أن يكون هناك درجة أو درجات من التحفظ وجس النبض والاختبار، ولكنه لا يكون مقـبولاً مـع شخص يعمل معك أو يعيش معك.. إن ذلك يزيد من درجة الجفاف العاطفي.

وممـا يزيدك ألماً في التعامل مع هذا الشخص هو أنه لا يحاول أن يثبت أنه الأفضل باستعراض صفاته وإمكانياته ولكن يحاول بشدة أن يثبت أنـك الأدنى وذلك بتوجيه النقد لك. بالتقليل المعلن من إمكانياتك وقدراتك. بعقـد مقارنات بينك وبينه أو بينك وبين الآخرين وتخرج أنت خاسراً في هذه المقارنة، وفي أوقات المواجهة الحادة لا يتورع عن أن يقوم بتجريحك وإظهـار عيوبك وتسفيهك وقد ينبش في الماضي ليأتي بأدلة على وضعك المتدنـي، وقـد يخترع أشياء من خياله أو قد يفسر أشياء على هواه لدعم وجهة نظره فيك أو قد يبالغ في أشياء أو قد يقلب الحقائق، وتجد نفسك في الـنهاية مدانـاً محاصراً مهاناً فتكره نفسك أولاً وتكرهه ثانياً وتكره الحياة ثالثاً. أي مزيد من الجفاف العاطفي ومزيد من التباعد.

.. وهـو لا يغفر لك شيئاً، ولا ينسى، وإنما يقوم بتخزين كل شئ لـيخرجه عـند الحاجـة. ولا يتسامح. ولا يتنازل. لا يلين. صعب. بعيد. جامد.

.. وهـو يتمادى في خصامه وخصومته، ولا يبدأ بالمصالحة. ولا يتـنازل، ولا يصل إلى حلول وسطى. (إلا إذا كان مضطراً أو مقهوراً أو لتحقيق مأرب أو نوع من المناورة والتكتيك المرحلي).. ورغم نقده اللاذع وجـرحه للآخرين إلا أنه شديد الحساسية لأي نقد. بل لأي كلمة يشتم منها

شيئاً في غير صالحه بل يرفض أي رأي مخالف لرأيه بل ربما يرفض أي رأي مشابه لرأيه حتى يكون هو صاحب الرأي وقائله الأول.

.. هـذه الدرجة العالية من الحساسية تجعل الاقتراب منه والتعامل معه صعباً، وقد تجد نفسك مداناً دون أن تدري أي خطأ أو أي جرم أقدمت علـيه. تجـده يشيح بوجهه بعيداً عنك دون أن تدري لماذا !! تجده جامد الوجه غاضب النظرات دون أن تعرف ماذا فعلت.. ولكن في كل الأحوال هناك شئ ما أغضبه منك. شئ بسيط لا تقصده. بل لاشيء على الإطلاق ولكنه يفسر كل شئ بطريقته الخاصة وعلى الجانب السيئ. هذه الحساسية تجعل العلاقة متوترة دائماً. أوقات الغضب أضعاف أوقات الرضا. أوقات الاكتـئاب أضعاف أوقات السرور. أوقات النكد أضعاف أوقات الانبساط. أوقـات الحـدة والـنزاع والمشـاجرات والخصام أضعاف أوقات الهدوء والمصالحة.

.. والحساسـية تورثـه سوء الظن. أو سوء الظن يورثه الحساسية. فالافـتراض السيئ هو السائد لديه. فكل الناس سيئون باطلون إلى أن يثبت العكـس أو بالقطع لن يثبت العكس ولذا سيظلون في تقديره سيئين باطلين ولهـذا فهو دائم التحفز وعلى أتم الاستعداد للهجوم لأن الهجوم في تقديره هـو خير وسيلة للدفاع ويحرص دائماً على أن يمتلك الأسلحة التي تساعده علـى رد العـدوان المتوقع المتخيل. فهو ذلك الشخص الذي يحرص على ترخـيص سلاح حقيقي وهو أيضاً ذلك الشخص الذي يحتفظ بكل الأدوات والخطابـات والقصاصـات ليظهرها في الوقت المناسب.. كما يحاول أن يحصـن نفسه بالسلطة وبالمال ليكون في الوضع الأقوى ولهذا فهو يسعى للمناصـب الرئيسـية التي من خلالها يستطيع التحكم في الآخرين ويبذل

جهوداً مضنية للتقرب من السلطة ليزداد قوة ويميل كذلك للاشتغال بوظائف كالأمن والمباحث والمخابرات أي التي تكسبه خوف الناس ومهابتهم له.. وهو يسعد حين يرى الخوف في عيون الناس فهذا يؤكد له قوته وهذا دفاع عن خوفه الشخصي فعقله الباطن يقول حينئذ : هم الذين يخافون ولست أنا الخائف. بل أنا الذي أخيفهم.

.. وهو يحمل في داخله طاقة عدوانية وطاقة تدميرية هائلة ويكون شديد العنف في المواجهة ولا يتورع عن الإيذاء والإيلام حتى وإن دمر حياة أو مستقبل إنسان آخر.

.. ورغم غروره وغطرسته ونقده وتحقيره للآخرين فهو يشعر دائماً أنه مضطهد أو أنه لم يأخذ حقه وأنه محط غيرة وحسد وحقد الآخرين وإنه لتفوقه وتميزه فإنهم يتحدون ضده ويكرهونه ويحاولون النيل منه والانتقاص من قدره ووضع العقبات في طريقه واختلاق الأزمات ونشر الإشاعات الباطلة عنه، وهذا يفسر حالة التحفز الدائم التي يكون عليها إذ يعتقد أن الجميع ضده وأن الجميع لديهم الاستعداد للتآمر ضده. أعود وأقول أن هناك درجات تبدأ من البسيط إلى المتفاقم وليست كل الوقت ولكن بعض الوقت أو معظمه حسب الدرجة.

.. ولهذا فمن الصعب إرضاؤه. من الصعب مداواته بمزيد من المودة والحب. من الصعب استقطابه عاطفياً ناهيك عن صعوبة إقناعه برأي أو وجهة نظر فهو عنيد.. عنيد.. عنيد. أي لا يقبل الآخر بل لا يستمع إليه، ويأخذ سلوكاً معاكساً مغايراً وينفرد تماماً في الرأي ولا يقبل أن يعارضه أحد أو أن يقف في طريقه أحد وهو على استعداد لأن يدوس من يهم برأسه إذا امتلك القوة والسلطة لذلك. فهو نموذج متكامل للديكتاتور

وحب السيطرة والسطوة والتحكم في الآخرين وأن تكون كل الأمور في يده وتحت تحكمه.

.. والهزيمة تميته وتجعله يشعر بالإحباط ويصاب بالاكتئاب ولكنه يظـــل عنيداً متصلباً، ولا يتراجع إلا حينما يشعر أنه محاصر وأنه لا أمل ورغم ذلك يحاول أن يجد مبررات لفشله ولهزيمته يسقطها على الآخرين.. الآخـــرون هم السبب. الآخرون وراء الهزيمة والفشل. لو أن لي معاونين أكفأ لكانت النتائج أفضل.

.. إن ســـلاحه المفضـــل الإســـقاط، والإســـقاط حيلة لا شعورية يستخدمها العقل الباطن للدفاع عن هذا الشخص إذ يتهم الآخرين بالنقصان والفشـــل والخطيـــئة والـــرذيلة وضـــعف الأخلاق وسوء الطباع والأنانية والغرور والتسلط والدكتاتورية وسوء الظن.

.. لاحـــظ هنا أنه يتهم الآخرين بنفس صفاته هو، وهذا هو أساس عملـــية الإسقاط وذلك بلصق صفاته هو بالآخرين، وهذا معناه أنه لا يرى نفسه. لا يدرك عيوبه ونقائصه.

ولعل هذا هو ما يدفعك للتعجب أحياناً إذ تجد بعض الناس يتحدثون بحـــرارة عـــن الفضيلة والأمانة والشرف والأخلاق الحميدة وهم أكثر ما يكونـــون بعيدين عن هذه الصفات، وهم لا يفعلون ذلك عن عمد ولكن هذه كلهـــا من ألاعيب أو من أسلحة العقل الباطن الذي يدافع عن كيان صاحبه وتماســـكه وعـــدم انهياره فيبدو متكاملاً خالياً من العيوب أمام نفسه أي لا يـــرى التشـــويه الذي بداخله وهذه مرآة عجيبة جداً. يقف أمامها المنقوص فيظهر كاملاً، ويقف أمامها المشوه فيبدو جميلاً، ويقف أمامها المعيب فتبين مـــزايا عديـــدة. لـــيس هذا فقط فلكي يطمئن أكثر فإنه يرى هذا النقصان

والتشـويه وتلـك العـيوب في الآخرين. إذن هو دائماً الأفضل والأحسن والأجمل والأكمل.

.. وهـذه هي وظيفة العقل الباطن. حماية الإنسان.. المحافظة على تماسـك الـذات. وذلك عن طريق الإسقاط والتبرير وأيضاً كبت المشاعر السـيئة والأفكـار الغريـبة والرغبات المحرمة من عدوان وجنس. العقل الباطن هو الحصن الذي إذا هوى سقط الإنسان صريع المرض العقلي.

.. إلا أن انفجـاراتهم تكـون عنيفة ومواجهاتهم حادة وتصادماتهم مميـتة إلا إذا استطاع الشخص الآخر أن يستوعب الموقف ويمتص العنف ويخفـف من حدة التصادم لأن المواجهة العنيفة من الطرفين قد تؤدي إلى الدمار والخراب.

.. كمـا قلت أن هذا النمط من الشخصيات يكون موجوداً بدرجات مخـتلفة من الشدة متسببة في درجات تصاعدية من الصعوبات. قد تكون زوجـة، وقـد يكون زميلاً، وقد يكون مرءوساً أو رئيساً في العمل، وقد يكون جاراً أو قد يكون أي إنسان تقابله مصادفة في حياتك.

قـد تكـون لك حاجة عنده.. وقد يكون له حاجة عندك.. فماذا أنت فاعل معه..؟

.. الأمـر طـبعاً يخـتلف حسب درجة القرابة والموقع والوظيفة. فالـزوجة غـير الزميل والرئيس غير المرءوس. والأمر أيضاً يختلف إذا كنت تعمل عنده أم هو الذي يعمل عندك أي إذا كنت تعتمد عليه في دخلك ورزقـك ورزق أبنائك أم هو الذي يعتمد عليك اقتصادياً. أو إذا كان لديك حاجـة عـنده أو هو الذي لديه حاجة عندك.. يختلف إذا كان الموقف أو اللقاء عابراً أم أنها علاقة لها جذورها أو علاقة لها مستقبل.

.. كمـــا أنه لا يوجد أسلوب معين أو تكتيك خاص للتعامل مع كل شخصـــية أو كـــل نمط ولكن توجد خطوط عريضة وأفكار عامة ونصائح تشـــمل أســـلوب مواجهة أي سلوك غير سوي من أي إنسان في أي موقع بالنسبة لك.

١- حـــاول أن تتعرف على نمط الشخصية من خلال معلوماتك وقراءاتك وخبراتك.

٢- ركز على معرفة السمات أو الصفات التي تسببت في الموقف الصعب.

٣- راع درجة قرابته ودرجة احتياجك له في رد فعلك.

٤- احـــذر عمومـــاً أي رد فعل أو أي نوع من الاستجابات. فليكن زمام المبادرة دائماً في يديك إن أمكن ذلك.

٥- لا تـــتعامل مع كل موقف على حدة ولكن حاول أن يكون لك أسلوب معيـــن فـــي الـــتعامل مع كل شخصية على حده مع درجة عالية من المرونة تختلف حسب الموقف وطبيعته.

٦- لا تدخل في مواجهات حادة ساخنة.

٧- لا تجعله يفرض عليك الحرب ولا أن يجرجرك إلى ساحة القتال.

٨- احذر استفزازه. ابتعد عن المناطق الحساسة.

٩- لا تنـــتقده.. وإنمـــا تحدث بشكل عام أي لا توجه نقدك لسلوك معين صدر عنه أو فكرة معينة يرددها أو اقتراح يطرحه.

١٠- لا تسفه آراءه أمام الآخرين.

١١- امتدح الأشياء الطيبة لديه ولكن لا تبالغ ولا تنافق على الإطلاق ولا تتحدث عن سمات غير موجودة في شخصيته.

١٢- تحـدث بصوت غير مرتفع لا يحمل نبرة التعالي أو الأمر أو الزجر أو السخرية.

١٣- حاول أن ترسم ابتسامة بسيطة على وجهك وأنت تتحدث إليه في أي موقف.

١٤- حاول أن تدخل روح الفكاهة في أي حديث معه.

١٥- استعن بترديد مواقف إيجابية سابقة له. واستشهد بإنجازاته الطيبة.

١٦- حاسب على لغة الخطاب حسب موقعه.

١٧- أظهر مزيداً من المودة في حالات القرب الشديد كالزوجة أو الزوج وأن تظهـر مزيداً من الاحترام إذا كان في موقع الرئاسة بالنسبة لك أو إذا كانت لديك حاجة مهمة ومشروعة عنده ومزيد من التعطف إذا كان لديه حاجة عنك.

١٨- لا تقـترب مـنه فـي الأوقات التي يكون مستفزاً فيها، وحاول أن تتصـرف من أمامه إذا أمكنك ذلك إذا أحسست ببوادر الانفعال الحاد.

١٩- تحمل بصدر رحب وثقة بالنفس غروره وغطرسته.

٢٠- لا تضعه أبداً في موقف المدافع.

٢١- لا تجعلـه ينهزم أمامك ولا تجعل ظهره للحائط ولا تحاول أن تسدد له طعنة قاتلة كما يفعل المبارز مع الثور الهائج. وأحذر الأسد الذي يقـع جـريحاً على الأرض أي احذر الجزء الحيواني المفترس فيه والذي لا يظهر بوضوح إلا في حالة الهزيمة الشديدة وفقده السيطرة وإحساسه بالهزيمة وتبعثر ذاته.

٢٢- إذا كــان لــك السيطرة عليه من خلال موقعك بالنسبة له كأن تكون رئيســه في العمل أو إذا كان هو في حاجة لك أو إذا كان في موقع قريــب جداً منك أو إذا كان هناك اضطرار للتعامل معه المستمر في المستقبل فحاول أن تستخدم أسلوباً علاجياً غير مباشر إذ يجب عليك أن تتذكر أن سمات شخصيته لم يصطنعها لنفسه وإنما هي جزء من بــنائه النفسي الذي ورثه والذي تربى عليه في بيئة معينة وفي ظل ثقافــة معيــنة وأنــه غــير مستبصر بهذه السمات غير الطبيعية أو المــتطرفة في شخصيته وأنه لا يستطيع بسهولة التحكم في انفعالاته وإندفاعاته.. مطلوب منك الفهم والاستيعاب والصدر الرحب والروح السمحة والتهدئة والتوجيه الخفيف غير المباشر وأن تكون أنت قدوة فــي الســلوك الإنساني مودة وبساطة وسماحة ومنطقية وتواضعاً. حاول أن تعالج المناطق الحساسة في شخصيته بمساعدته على مزيد من الثقة بالنفس.

٢٣- ابــدأ حديــثك معه بالموافقة على رأيه أو اقتراحه لتهدئ نفسه.. لا تــبادره بالــرفض وعدم الموافقة والتفنيد ولكن ارفع روحه المعنوية بامــتداح أفكاره عموماً. ثم تدريجياً استدرجه نحو رأيك حتى يتبنى هــو هذا الرأي وكأنه هو صاحبه أي ضع أفكارك على لسانه وكأنه هــو قائلها، ولكن احذر من التمادي في موافقته واحذر نفاقه حتى لا يفلت زمام الأمور من يديك.

٢٤- إذا انفجــر ثائراً وبشدة حاول أن تدير دفة الحديث إلى شئ آخر أو اصــمت بعــض الوقت ولكنك لا تتجاهل حديثه لأن الصمت الكامل يستفزه أكثر.

٢٥- إذا تفــوه بألفاظ بذيئة حذار أن يرتفع صوتك وأن ترد عليه بألفاظ أو عــبارات مــثلها وإنمــا اشــكره بهدوء وحاول أن تجد أي وسيلة للانصـــراف.. لا تتصـــرف بعــنف أي لا تتصرف بشكل يهينه أو يجرحه أو فيه تجاهل له وحاول أن تعلن أنك ستعود بعد أن يهدأ.

٢٦- لا تصـــدق النصــيحة التي تقول إن التعامل بشدة مع هذه الشخصية يخــيفها ويلزمها بحدود لا تستطيع أن تتخطاها. احذر القسوة. احذر المواجهات العنيفة لأنك ستكون الخاسر دائماً فهذه الشخصية لا تسمح لأحد بأن يكسب أمامها، ولذا لا تأخذ الأمر على أنه مكسب وخسارة، انتصـــار وهــزيمة، ولا تقحــم كرامتك في الأمر فأنت تتعامل مع شخص غير طبيعي وربما هو يعاني لأنه يفتقد الحب الحقيقي ويفتقد الإنسان الصبور الذي يعتني به ويرعاه، ويفتقد الإنسان الحكيم الذي يستطيع أن يتعرف على نمط شخصيته ويتبنى الموقف العلاجي ولا يتبنى الموقف العقابي.

٢٧- لا تســاعده علــى الهدم لأنه في حالات اليأس الشديدة لا يتورع عن تحطــيم أي شــئ غــير مــبال بالعواقب. كن أنت الضمير العاقل الموضــوعي الهادئ المعالج الخير الذي يحمي ولا يفرط، يبني ولا يهدم، يداوي ولا يجرح.

.. أمامك الآن ٢٧ نصيحة للتعامل مع هذه الشخصية والتي تعرف باسم الشخصية الاضطهادية Paranoid Personality وهي تصلح كإطار عــام للــتعامل مع بقية الشخصيات والأنماط غير الطبيعية أو التي تحمل بعــض الســمات المــتطرفة والتــي تتسبب في صعوبات في التعامل مع الآخرين.

.. ولــيس كــل إنسان بقادر على التعرف على اسم نمط الشخصية التي أمامه.. وقد لا يدرك أنه يتعامل مع إنسان غير طبيعي أي إنسان لديه مشكلة مرضية في بنائه النفسي ولذا يتصرف بشكل تلقائي وطبيعي ولكنه يواجه بأفعال وردود أفعال غير متوقعة ولا يمكن التنبؤ بها فيحتار ثم يقلق ثم يغضب ثم يهاجم فتتفاقم الأمور أو ينسحب.



الفصل الرابع

الشخصية شبه الفصامية

وهـناك نمط آخر من الشخصيات غير السوية يسبب لنا كثيراً من الحـيرة ويخلـق كثيراً من الصعوبات والمشاكل في حياتنا فنقلق ونعاني وتفشـل ترتيباتـنا وخططـنا ولا نسـتطيع أن نرتب حياتنا على حسابات وتوقعـات طبيعـية ومنطقية. فهناك نمط يسمى بالشخصية شبه الفصامية Schizo-Typal Personality Disorder.

.. لـيس مريضـاً بالمعنى المتكامل ولكنه ليس صحيحاً مثل بقية الناس ولكنه في حقيقة الأمر أقرب إلى المرضى نظراً لأفكاره الغريبة التي تفصله عن الواقع أحياناً وتجعله يعتقد في أشياء غير حقيقية وتسيطر عليه الظنون والأوهام والمعتقدات الخاطئة إلى الحد الذي يبدو فيه مريضاً فعلاً كمـا يسـلك سلوكاً في غاية الغرابة يثير الاندهاش لأنه لا يتناسب مع ما تعارف عليه الناس سواء في مظهره أو أفعاله.

إذن هـناك غـرابة فـي التفكير وغرابة في السلوك، وغرابة في تفسـيره لأفكـار وسلوك ونوايا الآخرين. له تعليلاته الخاصة والتي يبني علـيها موقفه وسلوكه.. كما يضطرب لديه الإدراك فيصاب أحياناً ببعض الهلاوس أو بعض الأحاسيس الغريبة.

.. أو قد يتصور أن لديه قدرات خاصة كالحاسة السادسة والشفافية ومعرفة الأحداث قبل وقوعها والتنبؤ بخبايا الناس.

.. كما أن مشاعره وعواطفه غريبة ومتناقضة ومتقلبة ولكنها تتسم عموماً بالبرودة فتشعره أنه بعيد غير ألوف وليس من السهل على الإطلاق إقامة علاقة حميمة معه. إنه بعيد.. عيد.. بعيد.

.. وفـــي الأزمات وتحت تأثير الضغوط يسقط مريضاً لفترة معينة وأثـــنائها تبدو عليه أعراض المرض العقلي كاملة من اعتقادات خاطئة أي ضـــلالات وهذيان وهلاوس وسلوك شاذ وثورة غير مفهومة. ولكنه يشفى ويعـــود إلى قواعده المبنية على الشك وسؤ الظن وغرابة الأطوار والتفكير والحساسية المفرطة وخاصة للنقد.

.. قـــد يكون هناك صعوبة في التعامل مع هذه الشخصية أكثر من الصـــعوبة التـــي تواجهنا مع الشخصية الاضطهادية وإن تقاربت السمات بيـــنهما إلا أن الشخصـــية شبه الفصامية أقرب إلى المرض وتنتابها فعلاً أوقـــات تـــتفجر لديهـــا أعراض عقلية واضحة رغم إنها مؤقتة، وصعوبة التعامل مع الشخصية شبه الفصامية تكمن في صعوبة التوقع والتنبؤ وشدة الغرابة في الأفكار والسلوك وما تحمله من معتقدات خاطئة. والتصادم مع هـــذه الشخصـــية يكون مفاجئاً وغير متوقع وتفشل الأساليب المنطقية في الإقـــناع والاحتواء. والأمر يحتاج إلى أقصى درجات ضبط النفس ويكون الوقـــع أخف عليك إذا أدركت أنك تتعامل مع شخصية غير سوية، ولكنك تســـتطيع أن تطبق المبادئ العامة للتعامل مع الشخصيات غير السوية التي جاءت مع النمط الاضطهادي.

الفصل الخامس

الشخصية السيكوباتية

أما النمط الثالث الذي يتسبب في معاناة حقيقية لمن يتعاملون معه فهو نمط فج يشكل تحدياً صارخاً لكل ما هو طيب وخير وجميل في الحياة ويمـثل خرقاً مؤذياً لكل التقاليد والأعراف. يجعل الحياة صعبة وذات طعم مــر ويفقـدك الـثقة بالإنسانية ويشوه الصورة الجميلة التي خلق الله الإنسان عليها.

إنــه ضــد القــيم.. وضد القانون.. وضد المجتمع.. ضد الفضيلة والشرف.. ضد الصدق والأمانة.. ضد الإخلاص والوفاء.

كيف تشكل هذا البناء النفسي المهلهل ؟

الإجابة صعبة.. ربما خلل في المخ.. ولكن قطعاً ليس فقط خللاً في التنشـئة والتربـية.. الأمـر أكبر من ذلك.. إنه استعداد خاص.. تكوين.. فسـيولوجيا خطـأ.. خلايا مدمرة.. جينات غير سوية.. إنه اضطراب في مركـز القيم.. مركز التحكم في الغرائز والرغبات البدائية.. مركز التحكم في الانفعالات والاندفاعات.

وهـو أيضـاً اضطراب في مركز الوجدان.. ولذا لا يوجد ضمير يتألم.. لا توجد مشاعر من أجل الغير.. يخلو دائماً من الضعف الإنساني..

معـدوم مـن الـرحمة.. أنانـي.. عاشق لذاته.. عاشق للملذات.. لا شئ يردعه.. لا يتعلم من الخطأ.. وهذا معناه سيطرة وغلبة الرغبات البدائية.. فالإنسان السوي يخاف ويتعلم ويكتسب خبرة التحكم والسيطرة والتأجيل.. إذن عـند هذا الإنسان غير السوي الرغبة فوق الخوف.. التعليم لا يكسبه خـبرة الـتحكم والتأجيل.. بمعنى توقف النمو الإنساني لهذا الشخص عند المـرحلة البهيمـية الحيوانـية.. فالنضج معناه رقي الوجدان وسمو الفكر واكتسـاب الخبرات عن طريق التعلم وغلبة المنطق وانتصار القيم ووضع الغرائـز فـي الإطار الديني الأخلاقي الاجتماعي المقبول دون حرمان أو زهد.. أي توازن بين مكونات الإنسان من غريزة وعاطفة وفكر.. هذا هو معـنى النضج.. هذا الإنسان السيكوباتي ضد الاجتماعي لديه خلل ما في العلاقـة بين المكونات الثلاث : الغريزة، الوجدان، الفكر.. أي لديه مشكلة في العلاقة بين المادة والروح.

انشـقاق مـا وانفصال ما أعلى المادة وأضعف الروح وأزاحها.. ولهذا يتحول الإنسان إلى وحش مفترس همجي يجب إتقاء شره.. الاقتراب مـنه تلـوث وإيذاء للإحساس وعكارة للمزاج وقلق للنفس.. لا تأمنه على شـئ.. يخون القريب قبل البعيد.. ويخون الصديق قبل العدو.. ويخون من أطعمه وسقاه قبل من زجره ونبذه.. لا ولاء ولا انتماء.. ولا التزام.

هـل يحمل في طياته عداء للبشرية ؟ هل يحمل في طياته كراهية للبشر ؟ أم تبلد وجدانه بالكامل إلا مساحة احتفظ بها لنفسه فقط حباً وعشقاً وهياماً ؟

هـل سيكتشـف العلـم جينات العدوان والكراهية ؟ هل هناك جين خاص بالإجرام ؟

والمصـــيبة أن تجتمع النزعة الإجرامية مع الذكاء فيتخلق ما يسمى بالسيكوباتي المبدع وهو ذلك المجرم الذي يخدعك برقته وسماحته وطيبته وإخلاصـــه وتفانيه وصدقه.. يجيد إحكام القناع الذي يخدع به الناس حتى يتمكـــن مـــنهم فينفث سمومه ويرديهم صرعى وقتلى. فهو يدوس الأعناق وهو يتسلق حتى يصل إلى القمة.

والطـــريق إلـــى القمة مفروش بدماء الناس وعظامهم وجماجمهم.. الطـــريق إلـــى القمـــة مفروش بالنفاق والرياء والغش التجاري والنصب والتزييف والسرقة والدعارة والقوادة.

- ماذا تفعلين لو تزوجت رجلاً سيكوباتياً ؟
- ماذا تفعل لو تزوجت امرأة سيكوباتية ؟
- ماذا تفعل لو أن رئيسك سيكوباتي ؟
- ماذا تفعل لو أن زميلك أو جارك سيكوباتي ؟
- ماذا تفعل لو أن أحد مرءوسيك سيكوباتي ؟
- ماذا تفعل لو ابنك أو الأصعب لو ابنتك سيكوباتية أو شقيقك أو شقيقتك ؟

إنـــه لأمـــر غايـــة في الصعوبة.. إنه ابتلاء يحتاج في البداية إلى التســـليم بقضـــاء الله ويحتاج إلى الصبر..الصبر على الابتلاء.. ولابد من ضبط أعصابنا وردود أفعالنا لأنها قد تتسم بالغضب الشديد الذي يجعلنا لا نحسن التصرف في مواقف تستلزم الحكمة.

ولـــدي تصور خاص في التعامل مع هؤلاء الناس ليس هو تصور علاجي أو عقابي ولكني اسميه وقائي بمعنى كيف نحاصر شره ونقلل من أخطاره.

كيف نحمي أنفسنا منه ثم كيف نحمي المجتمع ؟ ما هي الإجراءات الوقائية المناسبة ؟ كيف تتكون مجموعة أو تتشكل حلقة من حوله يكونون أصحاب مصلحة في وقاية أنفسهم من شروره.. وإن واجبنا ليمتد من حمايـة أنفسنا إلى حماية بقية الناس من خلال التوعية والإعلام وليس التشهير.

ولابـد أن نبعده عن مواقع المسئولية والتحكم في مصائر الناس أو المال أو الرأي العام..

ولـو أن الناس اكتشفوا أمره ولو تدريجياً فستضيق الحلقة حول رقبته ولن تكون له حرية حركة تتيح له توسيع دائرة إفساده.. إن تبادل المعلومات دون مبالغة ودون رغبة في النميمة والوقيعة والفضيحة تساعد على الحد من خطورته.. إلا أنه يكون من الأذكياء فيستعين بضعاف النفوس أو بمن يرشوهم أو بالمنافقين ليكونوا درعه الذي يقيه من الذين اكتشفوا أمره ولذا فإن سياسته الدائمة هي تقسيم الناس إلى فرق متناحرة متنازعة ينفذ بينها ويستعدى إحداها على الأخرى حتى يضعف قواها فيلجأون إليه مستعينين مستغيثين.. لأن في اتحاد الناس اتفاقاً عليه وإضعافاً له وكشفاً لأمره.

أمـا إذا كـان السيكوباتي يدخل في دائرتك الخاصة جداً زوج أو شقيقة أو أبنه.. إلخ فالأمر يكون في غاية الصعوبة وغاية الألم.

وهـنا يختلف موقفك ويتجه إلى الإحاطة والرعاية والحماية.. وبعد حمايتك لنفسك وحماية الآخرين يجب أن تفكر كيف نحميه هو من نفسه لأنه في النهاية سوف يؤذي نفسه وينتهي به الأمر إلى الموت أو السجن أو الفضيحة أو الفصل من عمله أو الطلاق من زوجه وخراب بيته.

ولا تتورط مع سيكوباتي في شركة أو مشروع أو تجارة أو نسب.. تعـــامل معـــه فـــي أضيق الحدود الواجبة.. لا تعمق صلتك به.. لا تدخله بيـــتك.. لا تأتمـــنه علـــى أسرارك.. وإذا أتيحت لك الفرصة لتحاشيه أو الابتعاد عنه فلا تتردد.

تـــأكد أن الاقتراب منه خسارة.. ليست خسارة مادية فحسب ولكن خســـارة نفســـية معنوية روحية.. فهو يؤذي النفس.. يلوث الروح.. يحطم المعنويات.. إنه من المفسدين في الأرض.. إنه لا يصلح أبداً.

وإذا اضطررت للعمل معه فراقبه بدقة ولا تثق به على الإطلاق.. واحذر فهو مخادع وممثل جيد وسيكون كل همه أن يقنعك أنه طيب وأمين.

وهـــو وراء معظم الجرائم التي نقرأ ونسمع عنها كالقتل والنصب والســـرقة والتجســـس.. وهو وراء كل الجرائم الخفية التي لا يعاقب عليها القـــانون كالنميمة والدس وترويج الإشاعات وتأليفها والوشاية والطعن في الظهر والإيذاء بلا رحمة حتى لأقرب الناس إليه.



الفصل السادس

الشخصية الهستيرية

صدق من قال إن الحياة مسرح كبير.. ويقف على خشبة المسرح ممــثلون وممــثلات عظـــام ولكنهم غير محترفين وليسوا أيضاً من الهواة ولكــنهم يمثلون بتلقائية وبصدق ويؤثرون في المشاهدين أي في الناس من حولهــم.. ولكن للأسف فالجمهور لا يصفق وإنما يتألم.. فهؤلاء الممثلون والممثلات يسببون معاناة للناس.

ونعود فنؤكد أنهم لا يقصدون أن يمثلوا.. أي أنهم غير واعين إنهم يفعلون مثل أي ممثل حقيقي يقف على خشبة المسرح : ينفعلون ويرفعون أصـــواتهم، يصــرخون ويولولــون، يظهرون تأثراً وألماً وتنهمر دموعهم بغزارة.. وإذا بحثت وراء هذا الانفعال الحار ستجد سبباً بسيطاً واهياً أو لا ســبب على الإطلاق أو أشياء متخيلة غير حقيقية.. المهم أن هناك انفعالاً صـــارخاً ومــبالغة وتهويـــلاً وتجســيماً للأمور.. وهي في النهاية أي الشخصــية الهســتيرية، تلعب دور الضحية المعتدى عليها والتي تعرضت للجرح الذي ينزف بغزارة، الضحية المظلومة المضطهدة الضعيفة.

فـــي أي موقــف ولــو كان بسيطاً تتفجر وتتوهج مواهبها التمثيلية وعشــقها للدمـــار.. ونعــود ونؤكد أنها تكون فعلاً متأثرة ومنفعلة، ولكن

ســرعان ما يتبخر هذا الانفعال وتهدأ العواصف التي هبت فجأة وقد تتغير إلــى النقيض.. إذن لا جذور ولا أعماق ولا فكرة ولا معنى.. بل سطحية وتفاهــة وميول استعراضية والمبالغة والتهويل والكذب والتذبذب الوجداني وســرعة الانتقال من حالة مزاجية إلى حالة مزاجية أخرى مغايرة.. إذن هــي علاقة مع السطح وربما ليس لها علاقة بالموضوع الأساسي أو ثمة خــيوط واهية تربط بين انفعالاتها وأفكارها المعلنة وبين صلب القضية أو الموضــوع أو المضــمون الأساسي للموقف الذي هي بصدده والذي أثار انفعالاتها..

وقد يكتشف المشاهد أو المراقب ضعف الصلة بين انفعالاتها وبين حقــيقة الموقــف.. أو علـــى الأقل فإن الموقف لا يستحق هذه الدرجة من الانفعال.. ولهذا يتأكد لك أن لهذا الانفعال مصادر أخرى خفية غير معلنة وغير معروفة حتى بالنسبة لهذه الشخصية.. وأن الموقف المعلن ما هو إلا ســتار يــُـخفــي الموقــف الحقيقي الكامن ربما في اللاشعور والمحرك الأساسي لهذا الانفعال الحاد..

إذن ليس هو كذباً بالمعنى التقليدي للكذب وليس ادعاء وليس مبالغة مقصــودة ولــيس تورية عن تعمد ولكن هذا هو نشاط العقل الباطن أو ما يسمى باللاشعور وهو مخزن المشاعر والرغبات المكبوتة التي لا يستطيع الإنسان أن يفصح عنها فيدفع بها إلى عقله الباطن وكأنه لا يريد أن يعرف عنها شيئاً..

وكلهـــا في الغالب مشاعر ورغبات جنسية وعدوانية مرفوضة منه ومن المجتمع على حد سواء ولا يدري يتعامل معها وتخلق لديه صراعاً لا يمكن حله إلا من خلال عمليات الكبت اللاشعوري.

وصعوبة التعامل مع أي شخصية مضطربة مثل الشخصية الهستيرية هي في عدم القدرة على التنبؤ أو التوقع.. أنت لا تعرف الحالة التي ستكون عليها في اللحظة القادمة مع سرعة التقلب من حال إلى حال لأسباب واهية.. وهذا أمر مرهق ويبعث على القلق.

وثمة صعوبة أخرى في التعامل مع الشخصية الهستيرية وهي قابليتها الشديدة للإيحاء أي عدم فحص الأمور بعناية ودقة والتأثير السريع.. وهذا يدفعها إلى تغيير رأيها وموقفها حسب التأثيرات الواقعة تحتها خروجاً عن المنطق والتحليل السليم والرؤية الدقيقة العميقة.

ولذا فآراؤها غير دقيقة واقتراحاتها غير واقعية ونظرتها للأمور فيها تطرف وسلوكها فيه تماد.. باختصار إنها كيان غير منضبط يفتقد للنظام ولا يبعث على الاستقرار.. والاتفاق معها غير مضمون والاعتماد عليها غير مأمون العواقب.

ما الحل.. ؟

أنصحك بألا تتأرجح مع هذه الشخصية يميناً وشمالاً وصعوداً وهبوطاً.. لا تصدق حرارة الانفعال ودرجة التأثر.. ناقش الأمور بينك وبين نفسك مستعيناً بمنطقك وقياساتك الخاصة لتصل إلى القرار الحكيم غير متأثر بالتهويل الدرامي ومسرحة الأمور.. ولكن لا تلق برأيها كله إلى البحر.. استمع إليها بعناية لتقف على حقيقة انفعالاتها ومشاكلها وصراعاتها.. تحدث معها بهدوء واشرح لها وخذ بيدها. هي محتاجة إلى شخصية ناضجة تساعدها على تفهم نفسها والوقوف على أصل مشاعرها وتفسر لها سلوكها الغريب في أحيان كثيرة.. الحياة تكون أصعب بل مستحيلة إذا كانت الشخصية المقابلة للشخصية الهستيرية والتي تتعامل

معها غير ناضجة.. الشخص الناضج هو الذي يزن الأمور بميزان الحكمة والخبرة والعلم والعدل والحب.. وهو الهادئ ولا يتجاوب بالانفعال الشديد أو المبالغ فيه.. وهو الذي يفهم حقيقة الشخصية التي أمامه ويتعامل معها بالقدر الذي لا يثيرها ولا يدفعها إلى مزيد من الانفعال بل يهدئ من روعها ويجرجرها إلى الموضوعية والتفكير الهادئ والعقلانية رغم ضعف منطقها وقلة حيلتها وسطحية مشاعرها وسرعة تقلبها وأيضاً عدم صدقها.

وكن حذراً في التعامل مع الشخصية الهستيرية لأن التفكير الجنسي يصبغ رؤيتها لمعظم الأمور وخاصة في نطاق علاقتها بالجنس الآخر.. فأي إيماءة أو أي حركة أو أي تعبير أو أي كلمة أو أي سلوك له مغزى جنسي.. وهي المقصودة والمستهدفة دائماً لأنها كما تعتقد هي جذابة جنسياً ويتهافت عليها كل الرجال.. ولهذا فهي تقص حكايات مبالغاً فيها وأحياناً غير حقيقية (أي متخيلة) عن محاولات الرجال معها.. ويسعدها أن تردد هذه الحكايات كثيراً لتدلل على مدى جاذبيتها الجنسية وقهرها للرجال.

والمهتمون بالتحليل النفسي يرون أن هذه المبالغة الجنسية ما هي إلا دفاع عن برودتها الجنسية وعدم ثقتها بنفسها كمحرك جنسي لمشاعر الرجال وخوفها من أن يكتشف الرجال عجزها الجنسي فينفروا منها.. ولهذا فهي تبالغ في مظهرها وملبسها وزينتها. وتكشف أكثر مما تغطي من جسدها.. وتضحك وتتكلم بطريقة مثيرة بل وتقول كلاماً جنسياً مغلفاً.. والهدف من كل ذلك أن يدخل الرجل الذي أمامها إلى المصيدة معتقداً أنها ترغبه فيلمح لها وهنا تفضحه وتعلن أمره وتكشف سره لتؤكد للناس أجمعين أنها مرغوبة جنسياً.

فلـيحذر الـرجال في تعاملهم مع المرأة ذات الشخصية الهستيرية والأفضـل الابـتعاد عـنها إذا أمكن بالرغم من أن ذلك يستفزها ويملأها بـالعدوان.. إن أي تجـاهل لهـا يضايقها فهي تريد دائماً أن تكون محور الاهـتمام والـرعاية ومحط النظرات ولذا تتكلم كثيراً وفي مواضيع ربما بعـيدة عـن اهـتماماتها أو تخصصها ولكنها تقتحم أي حوار وتقاطع أي مـتحدث وتـتكلم بصـوت مرتفع، ويتخلل حديثها ضحكات عالية مجلجلة وتمايلات تساعد على انتشار عطرها الفج والمبالغة في كميته.

ويعنينـي فـي هـذا المجال المواجهة مع الزوجة ذات الشخصية الهسـتيرية. واسـتمرار الحياة الزوجية ونجاحها النسبي يتوقف على زوج عاقل ناضج صبور حكيم هادئ موضوعي، والأهم أن يكون فاهماً ومتفهماً ومشخصاً لطبيعة شخصية زوجته ويجيد التعامل معها بأسلوب غير مباشر مـتفادياً التصـادم المباشـر، مبتعداً عن الأسلوب العقابي مستوعباً لنقاط الضـعف ومسـيطراً بلطف على نوازعها البدائية محاولاً في نفس الوقت علاج بعض هذه السمات بضرب المثل والصبر.

الفصل السابع

الشخصية النرجسية

وإذا كانــت الأنانــية هي من إحدى السمات البارزة في الشخصية الهستيرية فإنها أي الأنانية من أهم سمات الشخصية النرجسية بل هي السمة المحورية الأساسية التي تتمركز حولها وتنطلق منها بقية السمات.

فالنرجســي عاشــق لنفســه متــيم بها يرى أنه الأفضل والأحسن والأجمل والأذكى.. يرى الناس أقل وأدنى وأبعد من أن يكونوا منافسين له فــي شئ ولذا فهم ليسوا جديرين بأي شئ فهو الأجدر والأحق وعليهم أن يخضــعوا له وأن يتباروا في إرضائه وأن يتنافسوا في خدمته. إنه يستبيح لنفسه استغلال الناس وتسخيرهم، ويعتبر ذلك تفضلاً منه عليهم أن يعطيهم الفرصــة لــيكونوا قريبيــن مــنه وفي خدمته، وينكر عليهم حقوقهم وما يستحقونه من أجر أو مجاملة فهم الذين يجب عليهم أن يجاملوه وأن يودوه وأن يهادوه.

والنرجســي لــيس لديــه مساحة حب للآخرين.. الحب كله موجه لذاتــه.. ولهــذا فهــو لا يعطي، وإذا أعطى وهذا نادر فلكي يسترد أضــعاف ما أعطاه.. كل شئ محسوب لصالحه، فلا ينشغل الآخرين وفي احتياجاتهم ولا يأبه لمشاغلهم فهو مشغول بنفسه كل الوقت.

يهـتم كثـيراً بمظهره، حريص جداً على أناقته، يدقق في اختياره لملبســه، يعنـيه كيف يبدو في عيون الآخرين، كيف يثير إعجابهم، كيف يجمعهـم من حوله، ولهذا يستفزه التجاهل، ويحنقه النقد ويرفض التوجيه ولا يـريد أن يسمع إلا المديح وكلمات الإعجاب وكلمات التقرب ويصدق النفاق.

وهـو حريص كل الحرص على صحته وبصورة مبالغ فيها يأكل بحساب وينام بحساب ويمارس الرياضة البدنية لا يستمتع بها وإنما ليحافظ أكـثر علـى صحته وليعيش أطول.. يتابع بشغف واهتمام أخبار الموضة ويـتابع الـتقدم فـي جـراحات التجميل وهو من زبائن المتخصصين في التجميل ولا يمانع في جراحة إذا كانت ستجعله أجمل وأكثر جاذبية.

ونكـرر هو لا يعرف الحب ولا يستطيع أن يحب.. وإذا كان الآباء الطبيعيين يتمنون أن يروا أولادهم في حال أفضل منهم، فإن النرجسي هو الوحـيد الـذي يغار من أبنائه ويدخل في منافسة معهم ليتفوق عليهم ليبدو شـاباً وأكـثر جمـالاً وجاذبية وليتمتع أكثر بالشهرة وإقبال الناس عليه.. فـإحدى مشاكل النرجسي هي الشهرة.. فهو يريد أن تتطلع إليه كل الناس وأن يحـاولوا الـتقرب منه والاقتراب، ويحب أن يرى نظرة الانبهار في عـيون الآخريـن وأن يروا في عينيه نظرة التعالي.. فهو بالقطع مغرور ومنتفخ.

ولذا فالتعامل مع هذا الإنسان مزعج ومؤلم.. وهو إنسان كريه رغم اعـتقاده بإعجاب الناس به.. فالانبهار يكون بالقشرة ولكن الحقيقة أن في داخلهـم جميعاً نفوراً منه ورغبة في تحاشيه والابتعاد عنه وعدم رؤيته أو التعامل معه.

وإذا دخلت معه في عمل أو شراكة أو تعاون معاً فلابد أن ترضى بأن تدع له القيادة وأن ترضى بأن تتراجع خطوة إلى الوراء والأفضل أن تكــون في الظل وأن يكون هو في منتصف دائرة الضوء وأن تدعه يقول الكلمـــة الأولـــى والأخيرة وألا تناقش أو تعترض أو تنتقد.. عليك أن تقبل صاغرا وألا يغضب ويرفع رضاه عنك ويلقي باللوم عليك.

- مطلوب منك أن تنافقه وإلا..

- مطلوب منك أن تترك له القيادة وإلا..

- **مطلوب منك أن تتفانى في خدمته وإلا..**

- **مطلوب منك ألا تتوقع امتناناً أو أجراً وإلا..**

- **مطلوب منك أن تتحمل النقد الساخر وإلا..**

مطلـــوب منك كل ذلك وإلا.. فالأفضل لك أن تبتعد.. استمرارك معناه شـــئ واحــد وهو أنك مازوخي النزعة تحب الاستعباد والتدني والقهر وسطوة وسيطرة الآخرين.. أي التلذذ بضعفك والإعجاب بقوة الآخرين وخاصة من أصحاب الشخصية النرجسية.

ابتعد ولا تقترب.. زامل ولا تصادق.. تفهم ولا تستفز.. عالج ولا تعاقب.. لا تنقده ولكن وجهه برفق. لا تتحدى غروره ولكن حرك الجوانب الإنسانية في شخصيته.. لا تقلل من قدره ولكن امتدح فقط مناطق القوة في شخصـــيته.. لا تســـفه آراءه ولكن بادله الرأي بموضوعية.. لا تتوقع منه كثـــيراً حـــتى لا تحبط.. لا تنتظر حباً مقابل حب ولكن اجعله يثق بصدق مشـــاعرك نحوه ليستجيب لنصائحك.. كن حازماً إذا تخطى الحدود اللائقة في التعامل معك.. لا تكسر المرآة التي يرى فيها ذاته الجميلة ولكن اجعله

يقـترب مـن الواقـع تدريجياً.. لا تتفق مع الآخرين لتتحدوا ضده ولكن تعاونوا على دفعه إلى التعاون البناء بدلاً من العزلة والتنافر.

كانت هذه هي بعض النصائح للتعرف على كيفية مواجهة الشخصية النرجسية.

الفصل الثامن

الشخصية البينيه

الـــناتج المشترك للشخصيات المضطربة هو اضطراب العلاقة مع الآخـــر.. اضـــطراب العلاقات الشخصية الإنسانية.. مما يسبب صعوبات للطرفيـــن.. وواضــــح أن من أكثر ما يضايق ويقلق هو عدم القدرة على الـــتوقع والتنبؤ في العلاقة بالآخر وذلك ناتج عن التقلب المزاجي والتذبذب الوجدانـــي.. لاحظـــنا ذلك في الشخصية الهستيرية والنرجسية، ونلاحظه بوضـــوح فـــي شخصية ثالثة يطلق عليها الشخصية الحدية أو الحدودية أو الشخصية التي تقف على الحدود الوسطى أو الشخصية البينية.. ومن حقك أن تختار اسماً يعجبك.. وعلى كل فالإنجليز يطلقون عليها Border line Personality Disorder.

وهـــي شخصـــية تجـــاور أو تتشابك مع أو تشترك مع الشخصية الســـيكوباتية فـــي الاندفـــاع والحماقـــة والخروج على القواعد والأصول والعـــادات والقوانين وعدم الالتزام وتحدي السلطة وعدم التعلم من الخطأ وعدم الاستفادة من التجارب السابقة.

كمـــا تتســـم هذه الشخصية بعدم النضج الانفعالي وبذلك تجاور أو تتشـــابك مع أو تشترك مع الشخصية غير الناضجة انفعالياً في عدم النضج

والانفعال الحاد غير الموضوعي واتخاذ القرارات السريعة غير المدروسة والاندفــاع في الرأي والسلوك، ورد الفعل الطفولي والعناد إلى حد تدمير الذات ومحاولات الانتحار المتكررة.

وتشترك في الحدود مع الشخصية الإكتئابية أو التي تعاني من عسر المــزاج.. فــي تلــك النوبات من الإحباط والملل الشديد والخواء الداخلي المصــحوب بــالإظلام واليأس والبحث عن علاج ذاتي للتخلص من هذه المشــاعر المشــابهة للإكتــئاب والتي تجعل الاستمرار في الحياة صعباً.. ويلجــأ بعــض الناس في هذا النمط من الشخصية إلى المخدرات كالمواد الكحولية والهيروين للخروج من هذه الأزمات المصحوبة بهبوط شديد في المعنويات.

وتتسم هذه الشخصية بارتباطاتها العاطفية الشديدة والمتطرفة والتي تسيطر على كل كيانها وتملأ كل وجدانها.. ارتباطات غريبة وقوية تعطيها كــل اهتمامها ووقتها.. ولكن وبنفس الشدة تنقلب إلى النقيض تماماً وتكون فــي حالــة تــأرجح ما بين شدة الحب وشدة الكراهية.. والتأرجح ما بين الانبســاط الشــديد إلــى حد التلاصق والالتحام ثم النبذ والرفض والتباعد وكأنها بندول يتحرك ويعبر الحدود ذهاباً وإياباً.

إذن نســتطيع أن نفهــم لماذا سميت بالشخصية الحدودية أي التي تتشــابك مــع كثير من أنماط الشخصية وتأخذ منها بعض سماتها لتكون خليط عجيب من السمات أساسها التقلب والاندفاع والهوائية إلى حد الحماقة وتدمير الذات وأساساً علاقات مضطربة متناقضة لا نستطيع معها التنبؤ أو الــتوقع وسلوك غريب لا يتفق مع البيئة وعاداتها وقوانينها ويمثل خروجاً على الأخلاق والدين والتقاليد إنها شخصية شديدة الاضطراب ومن يعيشون

معهـــا أو يتعاملون معها يعانون بشدة.. وهذا النوع من الاضطراب يحتاج إلى تدخل مهني.. أي علاج نفسي مكثف وطويل المدى.

تزداد الصعوبة إذا كنا نتعامل مع ابن أو ابنة.. والصعوبة مع الأبنة أكـــثر وخاصـــة إذا كان لها سلوك يمثل تحدياً للسلطة والتقاليد مع التهديد المســـتمر بالانـــتحار والتقلـــب الوجداني.. وتكون المشكلة أكثر تعقيداً إذا صـــاحب ذلك إدمان للمخدرات.. وأكثر شخصية منتشرة بين المدمنين هي هذه الشخصية لأنها تتميز بالاندفاع وعدم النضج والرغبة في تدمير الذات.

كـــم هي الحياة صعبة مع مثل هذا النوع من الشخصيات.. وكم هو العـــلاج مضـــن ويستغرق وقتاً طويلاً، وقد تكون النتائج محبطة ومخيبة للآمال.. والشباب الصغير يجيد ملاعبة الآباء والضغط عليهم وابتزازهم.. وشـــاب مدمـــن يســـتطيع أن يدمـــر أسرة بأكملها، ناهيك عن مضاعفات المخـــدرات كالســـلوك الإجرامـــي والعدوانية وانتشار الأمراض المعدية والإصابة بالاضطرابات النفسية والعقلية.

الفصل التاسع

الشخصية غير الناضجة وجدانياً

وفي مجال الحديث عن عدم النضوج وأثره على اضطراب العلاقات الإنسانية فلابد أن نذكر الشخصية غير الناضجة وجدانياً Emotionally unstable persqnality والمقصود هنا عدم الثبات الانفعالي.. لأن الانفعال مثل التفكير لابد أن يكون واضح الاتجاه محدد الهدف متلائماً مع الموقف وأن يساعد على الإثراء.. وكلمة الإثراء هنا ليست غريبة في مجال العلاقات الإنسانية إذ هناك فقر وثراء في الفكر وفي الوجدان وفي السلوك.

هناك إنسان فقير وآخر غني.. إنسان يدفئك بأحاسيسه وآخر يجعلك تعيش في الصقيع.. إنسان يمتعك بأفكاره وآخر يضجرك بالضحالة والتفاهة.. إنسان تستطيع أن تخطط معه للخطة القادمة وللمستقبل البعيد بينما هناك إنسان آخر لا تستطيع أن تتوقع رد فعله لأي موقف حتى وإن كنت مررت معه بخبرة سابقة في ذات الموقف.. هناك إنسان ينقلب فجأة.. يثور بحدة.. يصرخ.. يقذف بما في يديه.. يتفوه بألفاظ جارحة.. يتخذ قرارات مفاجئة وعلى عجل وغير مدروسة وتتسم بالرعونة والاندفاع.. يحلف باغلظ الإيمان.. يحطم.. يدمر.. ثم.. ثم يهدأ البركان.. يبكي.. يندم.. يعتذر.. ويقال عنه إنه طيب.. وعلامة الطيبة أنه يغضب بسرعة ثم

ســرعان ما يصفو.. والحقيقة أنه ليس طيباً.. ولكنه غير ناضج انفعالياً.. فمن علامات النضج الوجداني هو رد الفعل المتوازن والموازي للموقف أو الحـدث مما يساعد على الرؤية الصحيحة والدراسة الدقيقة واتخاذ القرار السليم في ظل إطار منطقي ومرجعية ثابتة.

والنضـــوج تربـــية وتنشئة وتعليم وثقافة وحضارة وأيضاً وراثة أو اســتعداد.. عوامل كثيرة تساعد على النضوج وعوامل سلبية أخرى تساعد علـــى عدم النضوج. والناضج تستطيع أن تثق به حتى وإن لم يكن صديقاً لأنــك تســتطيع أن تتنبأ وتتوقع سلوكه في مواقف معينة ولذا تستطيع أن ترتـب أيضاً رد فعلك.. أما غير الناضج حتى وإن كان صديقاً سيلحق بك الضرر لأنه غير مضمون ويفسد أي موقف ويضاعف من صعوبة الأشياء فتـتحقق الخسارة الحتمية سواء على المستوى المادي والعملي أو مستوى العلاقة الشخصية.

ولـذا غـير الناضج انفعالياً لا يصلح لأن ترسله مندوباً عنك ولا يصلح لأن يتفاوض بالنيابة عنك. ولا يصلح لأن يمثلك تمثيلاً شخصياً ولا يصلح لأن تعطيه توكيلاً عاماً.. ولا يصلح لأن تترك له مساحة واسعة في التصرف بل يجب أن تضع له الحدود الضيقة التي يتحرك فيها.

إن هذا الإنسان غير الناضج انفعالياً لا يكون منطقياً إلا في حالات الصــفاء والهدوء أما إذا ثار وانفعل فلا منطق بل لا عقل على الإطلاق. والحــدود متداخلة ومتشابكة بين عدم النضوج الانفعالي والشخصية الحدية فتلك الشخصية الحدية تتسم أساساً بعدم النضوج الانفعالي وهي أيضاً تتداخل وتتشــابك مــع الشخصية الهستيرية فيما يتعلق بسمة النضوج.. ومن هنا تبرز أهمية المثل القائل : عدو عاقل خير من صديق غير ناضج انفعالياً.

الفصل العاشر

الشخصية الدوريه

ومثلما أن عدم النضوج الانفعالي مرهق مضن في مجال العلاقات الإنســانية فــإن الــتذبذب والتقلب الوجداني له نفس الأثر المتعب. فهناك شخصــية تعــرف باسم الشخصية النوابية أو الدورية بل وتعتبر اضطراباً مرضياً يستوجب العلاج Cyclo-Thymic Personality Disorder.

هذه الشخصية تجئ لها نوبات من الاكتئاب أو فلنقل نوبات من هبوط المعنويات وعدم الحماس والانطفاء وفقدان القدرة على الاستمتاع بأي شئ. يــتحرك كالإنســان الآلــي لأداء الواجبات المفروضة عليه بلا روح وبلا دافع..

تستمر هذه الفترة الصعبة أياماً أو أسابيع قليلة.. ثم يخرج منها إلى حالــته الطبيعــية المعتادة أو يخرج منها إلى حالة عكسية تماماً من المرح والسرور والشعور الغامر بالسعادة والتوهج والنشاط والحماس والاستمتاع حتى النخاع بكل شئ..

تستمر هذه الحالة أياماً أو أسابيع ثم يخرج منها إلى حالته الطبيعية أو يخــرج منها إلى النوبة الاكتئابية.. ويظل هكذا ما بين الاكتئاب والمرح مرهقاً من حوله.. فإذا كان في الحالة الإنبساطية فالتعامل معه سهل ومريح وظريف أما إذا كان في الحالة الاكتئابية فأنت لا تستطيع أن تقضي معه أو

مــن خلالـــه أي مصـــلحة بل كل شئ يتوقف ويتعطل، فتصاب بالإحباط وتصاب بالإرهاق وتصبح الحياة ذات مذاق غير مستحب.

الفصل الحادي عشر

عسر المزاج

وهناك اضطراب وجداني آخر يعرف باسم عسر المزاج Dysthymic Disorder.

وهنا يسيطر الاكتئاب لمدة طويلة تصل عامين على الأقل.. ورغم أن هذا الإنسان يمارس حياته بصورة قد تبدو طبيعية إلا أنه يفتقد الحماس والنشاط والرغبة والدافع والأمل والطموح.. لا شئ البتة من كل ذلك، بل تراخ وهبوط معنويات وإحساس بالتعاسة وشعور بالألم.. والحالة لا تعتبر اكتئاباً بالمعنى الإكلينيكي المتكامل ولكن هناك درجة من الاكتئاب تعوق إحساسه بالحياة واستمتاعه بها وتؤثر على علاقاته بالآخرين حتى الأقربين له والتي تتميز بالفتور والركود وبذلك تصبح الحياة صعبة ومريرة. والأمر يحتاج الى تدخل مهنى حيث يوجد علاج بالعقاقير للخروج من هذه الحالة الاكتئابية.

ومثل هؤلاء الناس لا يترددون على العيادة النفسية لأنهم لا يعتقدون أن بهم مرضاً فهم يعانون في صمت ودون أن يدري بهم أحد ويعجبون لهؤلاء الناس المقبلين بحماس واستمتاع على الحياة فهم يرون أن الحياة ما هي إلا رحلة عناء يستعجلون نهايتها.

وإذا انتقلـنا إلـى شـكل آخر من الصعوبات التي قد تواجهك في الـتعامل مع الناس فلدينا مجموعة أخرى من الشخصيات ذات سمات بعيدة عـن الاندفـاع والعـنف بل تتسم بالانطواء وخشية الناس والابتعاد عنهم وتحاشـيهم.. يفـتقدون للثقة بالنفس ويترددون في اتخاذ القرارات وبذلك تكون مناقضة تماماً للشخصيات التي تحدثنا عنها مثل الشخصية الهستيرية والسيكوباتية والنرجسية والحدية وغير الناضجة انفعالياً.

وهذه الشخصيات لا تسبب إزعاجاً على المستوى العام، ولكن تكون هناك صعوبات في التعامل القريب معها.

الفصل الثاني عشر

الشخصية الانطوائية

Schizoid personality disorder

هــذا الإنســـان يحب العزلة ويسعد بوحدته ويتحاشى الناس بإرادته وعــن رغبة واعية منه. إنه يستمتع حينما يكون وحيداً، بينما يشقى ويقلق ويضـــطرب إذا كـــان بين الناس بل ويشعر بالضيق والاكتئاب.. هذا هو تفضـــيله الشخصـــي ولـــيس مفروضاً عليه أو مضطراً له.. هذا هو ميله الطبيعي.

ولذا فهواياته فردية.. يقرأ.. يتأمل.. يستمع إلى الموسيقى.. يشاهد فـيلماً.. يتمشـــى بمفـــرده.. له صديق واحد على الأكثر وعادة من نفس نوعـــه.. قلـــيل الكلام.. إجاباته مختصرة ومباشرة.. لا تعنيه حياة الناس وأخبارهم وأسرارهم وليس لديه حب استطلاع للفضائح والإشاعات.

وهو لا يجيد التعبير عن انفعالاته.. هناك عدم اتصال بين ما يشعر به حقيقة وبين قدراته على التعبير عن مشاعره، مثلما يجد صعوبة في نقل أفكـــاره.. لديـــه مشكلة اتصال وتواصل.. ليس متحدثاً لبقاً..ولا يمكن أن يكـــون خطيـــباً.. ولا يصلح للعمل في العلاقات العامة أو التسويق.. وإذا دعـــى إلى إلقاء محاضرة أو عرض بيانات أو تقديم بحث فإنه يعاني ويجد

صـــعوبة كبيرة في ذلك.. ويكون غير مقنع إذا تحدث.. ولكنه يكون مقنعاً كثيراً إذا وضع أفكاره على الورق.

ونســتطيع أن نــتوقع أنـــه يواجه صعوبات كبيرة في التعامل مع الجــنس الآخر.. لأن هذا التعامل يتطلب قدرات في التعبير والتأثير والنقل والمبادأة وهو يفتقد لهذه القدرات.. ولكن هذا لا يمنع أنه يقع في الحب بل ويكــون أعمـــق إحساساً وأصدق شعوراً وأكثر رومانسية، ويحترق بنار الشـــوق ولكنه لا يستطيع أن يقترب.. ولذا يتأخر كثيراً في الزواج.. وإذا تــزوج تنشأ صعوبات معينة وخاصة إذا كانت زوجته إنبساطية اجتماعية تســتمتع بالعلاقـــات الإنسانية. في مثل هذه الحالة هي تعاني وهو يعاني.. هي تعاني القهر وهو يعاني القلق وعدم الارتياح.

الفصل الثالث عشر

الشخصية المتحاشية Avoidant personality

إنه يتحاشى الناس عن خوف وليس عن عدم رغبة.. بل هو يتمنى التخلص من خوفه ليعيش مع الناس وبينهم وليتعامل بحرية معهم.. ولكنه لا يستطيع.. يشعر بالارتباك الشديد.. الخوف يملأه.. ولذا فهو يهرب.. يتحاشى أي تجمعات.. يتحاشى التعارف بشخصيات جديدة.. حساسيته الشديدة تمنعه من الحوار خوفاً من الخطأ وخشية التعرض للنقد أو التجريح أو الإهانة.. وتزداد الصعوبة مع الجنس الآخر..ولا يطلب شيئاً لأنه يخشى أن يُرفض طلبه.. إذن هو لديه إحساس دائم بأنه مرفوض.. بأنه غير مرغوب فيه.. أن الناس يتطلعون إليه ويراقبونه.. أن الناس يتابعون حركاته ولفتاته.. إنه موضوع تحت المجهر.. إنهم سيعلقون على أي تصرف يصدر عنه.. وسينتقدون أي كلمة يقولها وإنه بذلك سيكون معرضاً ومستهدفاً للإهانة.

الناس هم مشكلة هذا الإنسان..الآخرون.

التحاشي والهروب هو وسيلته حتى لا يقع في الخطأ ولينجو بنفسه وليحافظ على كرامته ولكي يحمي جهازه العصبي من الانهيار.. ولهذا فهو لا يستطيع أن يبيع أو يشتري أو يجادل أو يتفاوض أو يناور.

الفصل الرابع عشر

الشخصية الانهزامية

أو التي تهزم نفسها Self-defeating personality.

.ويبدو أن هذا الإنسان لديه نوع من المازوخية أي الاستمتاع بالعذاب الواقع عليه والإهانة الموجهة إليه، فهو يستدرج الناس لكي يسيئوا إليه..

يدفعهم دفعاً إلى ذلك ويستفزهم حتى يعتدوا عليه ويوجهوا له النقد والإهانة والتجريح.. وهو يسعى دائماً لإفساد علاقته بالآخرين.

ونستطيع أن نتوقع أن مصدر كل هذا السلوك الغريب هو افتقاده للثقة بالنفس وشعوره بعدم الجدارة وتصوره أن الناس تهمله وتنبذه وتوقعه للإهانة والتجريح.. ويستفيد من المواقف التي تؤكد له توقعاته ليقول لنفسه في النهاية إنه كان على حق.. وليؤكد أن الناس سيئون.

والتعامل مع هذا الإنسان صعب لأنك لا تعرف كيف ترضيه.. أي تصرف بسيط وتلقائي منك يفسره على أنه إهمال وعدم اهتمام وإهانة فيثور ويعمق المشكلة ويخلق جواً من التوتر ويصر أن تعتذر له.. ويتمادى في الضغط عليك حتى تخرج عن الحدود المعقولة في انفعالك فيصرخ

وكأنه اصطادك وأنت تقع في الخطأ. هذا الإنسان يحتاج إلى أن تهتم به..
وأن تطمئنه باستمرار أنك تحبه وتحترمه وأنه مرغوب فيه.

الفصل الخامس عشر

الشخصية السلبية العدوانية

شخصـــية تبدو طيبة ومسالمة وربما سلبية ولكنها في الحقيقة تحمل عدواناً هائلاً في داخلها يخرج بطريقة غير مباشرة وغير معلنة وفي الخفاء في صورة تخريب في الظلام وطعن في الظهر واصطيادك في حفر صنعها وغطى سطحها بغطاء وهمي ليستدرجك وتقع فيها.. وتعرف هذه الشخصية باسم الشخصية السلبية العدوانية Passive aggressive personality.

وقد تأخذ وقتاً لتصل إلى حقيقة أمر هذه الشخصية بعد أن تكون قد تسببت لك في كثير من المتاعب والمقالب والصعوبات في الحياة.

وهـــو عدواني ولكنه ضعيف لا يستطيع أن يواجهك برأيه وموقفه ولذا فهو يظهر لك تأييده ومساندته ثم يطعنك من الخلف.

هذا الإنسان لم يعتد المواجهة والتعبير عن رأيه والدفاع عن نفسه.. هـــذا الإنســـان تعرض للقهر والكبت وانزرع الخوف في داخله وتشبعت روحه بالسلبية..

ولهذا فهو يخاف الناس ولكنه يحتمي بهم.. يغار من قوتهم وتفوقهم وتمـــيزهم ولهذا يتمنى النيل منهم ولكنه لا يستطيع ذلك بشكل مباشر ولذا يلجأ للأساليب السلبية للتدمير والتخريب.

الفصل السادس عشر

الشخصية الإعتمادية

شخصية أخرى قد تقابلها في العمل وخاصة من بين مساعديك وهو ذلـــك الإنســـاني الإعتمادي السلبي الخامل الذي لا يمكن على الإطلاق أن تعتمد عليه. ويعرف باسم الشخصية الإعتمادية Dependant personality.

هـــذا الإنســـان لا يـــبادئ بفعل أو بفكرة لا يقترح.. لا يبدع.. لا يبادر.. بل ينتظر الآخرين لكي يأخذوا الخطوة الأولى.. إنه لا يستطيع أبداً أن يـــأخذ الخطوة الأولى.. ولا يستطيع أن يكون الرجل الثاني.. بل الرجل المائـــة ليختبئ بين الناس ولا يتابع أحد إنجازه. ولهذا فهو اعتمادي.. حتى فـــي أمـــور حـــياته الشخصية لابد أن يستعين بالآخرين ويأخذ رأيهم، ولا يستطيع أن يبدي رأياً مخالفاً بل يوافق الآخرين على رأيهم.. وبالقطع فهو فاقد الثقة لنفسه.

- أنصحك بألا تدفعه ليتولى مسئولية كبيرة.
- أنصحك بألا تجعله قائداً لمجموعة.
- أنصحك بألا تحمله المسئولية الأولى.
- بل كلفه بعمل محدد ولا تكون له حرية التعديل أو اتخاذ قرار منفرد.

الفصل السابع عشر

الشخصية العاجزة Inadequate personality

وهـو لا يسـتطيع أن يكمل شيئاً بدأه.. لا يستطيع أن يواصل وأن يـثابر وأن يـتابع. بل يتوقف بك في وسط الطريق ويعلن عجزه أو عدم اسـتطاعته أو يهرب.. أنت لا تستطيع إطلاقاً أن تعتمد على هذا الشخص وخاصـة فـي الأعمال الكبيرة الهامة.. إنه يضعك في مأزق حرج.. وهو يضر ضرراً بالغاً بمصلحة العمل.. كما أنه يفسد الحياة الشخصية إذا كان زوجاً أو زوجة أو ابناً أو شقيقاً.

باختصار هو شخص لا يمكن الاعتماد عليه.



الفصل الثامن عشر

الشخصية القهرية

.. مشكلة الإنسان أحياناً تكون مع نفسه وليس مع الآخرين.. الإنسان ونفسه.. الإنسان يواجه نفسه. أو نفسه هي التي تواجهه ليلتزم وينضبط، ليضع نظاماً صارماً لا يحيد عنه ويمشي على خط مستقيم ويحسب الزمن بالثواني ويحسب المسافات بالمليمتر ويكون واعياً لكل حرف ينطقه وليس لكل كلمة. ثم إذا أخطأ تلومه وتؤرقه وتعاقبه وأبداً لا تسامحه. كما أنها لا تفتح له باب التفاؤل على مصراعيه بل تدعوه لأن يكون حذراً يقلب الأمور ويزنها ويدرسها ويعيد دراستها ويحسبها حساباً دقيقاً. تضن عليه بالراحة والاسترخاء الكامل بل عليه أن يكون شديد اليقظة والتنبه حتى يخرج عن الخط. طمأنينته أن كل شئ في موضعه وأن كل شئ يسير وفق الخطة وأن توقعاته في مكانها وأن كل شئ تحت سيطرته الكاملة.

ولذلك فهو مشدود دائماً، شحيح البسمات، قليل الكلمات، حاد النظرات، حازم قاطع، مباشر واضح، صعب وقاس تنعدم لديه المرونة، لا يتنازل ولا يصفح ولا ينسى، ومن هنا تبدأ مشاكله مع الآخرين إذ يلزمهم بنفس ما يُلزم به نفسه ويفرض عليهم ما يفرضه على نفسه ويحاسبهم مثلما

يحاسب نفسه، ولكن الناس مختلفون ومتنوعون وبعض منهم عشوائيون وينتشرون بنسب معينة على متصل الفوضى والنظام، والالتزام والتسيب، الجدية والإهمال، اليقظة والتراخي.. ولهذا فلا يمكن أن نحاسب الناس بمقياس واحد ولا يمكن أن نتوقع منهم جميعاً الأداء الذي يتفق مع تصوراتنا وتوقعاتنا، أو على الأقل لا يمكن أن نتوقع منهم جميعا الأداء الأمثل ولكن لابد أن نترك مساحة أو مسافة ما بين الحد الأدنى والحد الأقصى، والحد الأقصى هو المثالية والحد الأدنى هو الأداء المقبول الذي يفي بالغرض دون إهمال أو تسيب أو فوضى أو عشوائية، والناس يتراوح أداؤهم ما بين الحد الأدنى والحد الأقصى.

والمرونة معناها قبول ما بين الحد الأدنى والحد الأقصى، والتشدد هو الإصرار على الحد الأقصى، والتسيب هو قبول ما دون الحد الأدنى، والحزم هو الإصرار على الحد الأدنى كحد أدنى، والمرونة أيضاً هي تقدير الظروف التي تعوق الإنسان عن الأداء الأمثل وهي التجاوز عن الأخطاء البسيطة وغير المقصودة وخاصة إذا كان الطرف المقابل من النوع الذي يتعلم من أخطائه.

.. الشخصية القهرية تفتقد للمرونة ولذا فهي في حالة صراع دائم مع المحيطين.. والمواجهة أحياناً تكون ساخنة وخاصة مع الوسوسة والتردد وصعوبة الوصول إلى قرار.

.. والشخصية القهرية تتسبب في بعض الصعوبات التي تواجه الحياة الزوجية وخاصة إذا كان الطرف المقابل يتمتع بسمات مناقضة لسمات الشخصية القهرية مثل عدم الدقة والتراخي والتساهل المخل وعدم الالتزام الحرفي بالخطة أو النظام الموضوع أو المتفق عليه.

.. وثمة أمور أخرى حساسة في نطاق الحياة الزوجية مثل النظافة البدنية وتناسق المظهر وأسلوب تناول الطعام والنظام داخل البيت وأسلوب التعامل مع الجيران أو الأقارب وطريقة الأولويات.. قد يدب الخلاف حول هـذه الأمـور ويتطور الأمر إلى صراع وحالة دائمة من التوتر والذي قد يتسـبب فـي فتور العلاقة الزوجية والتباعد النفسي ويدير أحدهما ظهره للآخـر ويـتجه بمشاعره وأفكاره واهتماماته بعيداً عن أسرته وخاصة إذا فرضـت الشخصية القهرية نظاماً صارماً وأسلوباً متشدداً للحياة الزوجية. نـزيد علـى ذلـك أن الشخصـية القهرية تكون متحفظة في التعبير عن مشاعرها بل وشحيحة في عواطفها، مع ثمة طقوس معينة تحاصر العلاقة الجنسية مما يؤدي في النهاية إلى التباعد الفعلي.

.. وفـي مجال العمل قد تنشأ صعوبات جمة في حالة الرئيس الذي يتمتع بسمات الشخصية القهرية فيضغط على مرءوسه ضغطاً شديداً يفوق طاقـاتهم ويتطلـب مـنهم أداء عالـياً لا يمكن تحقيقه في ظل الإمكانيات المـتاحة، وفي ظل تباين القدرات البشرية وفي ظل الحوافز الضعيفة. مثل هذا الرئيس يرهق معاونيه وقد يضعف من قدراتهم الإبداعية أمام إصراره علـى الروتيـن والتنفيذ الحرفي وعدم التصرف وعدم الوصول إلى حلول غير تقليدية.

فالتفكـير الإبداعـي وحل المشكلات يتطلب حلولاً مبتكرة ورؤية جديـدة وأسلوباً غير مسبوق وخروجاً على القاعدة وخرق المألوف وكسر الروتين أي كسر النظام الثابت التقليدي المتبع. الشخصية القهرية تقف في وجـه كل ذلك ولذا فهي وأن كانت تنجز حقاً إلا أنه يظل إنجازاً تقليدياً لا يضيف جديداً.

حقيقة أن النظام مطلوب لنجاح أي عمل ولكنه يجب أن يكون نظاماً يسمح بالتطوير والإبداع والتغيير والتبديل إذا كان هناك ضرورة لذلك أي نظامـــاً مـــرناً مادام الإنسان هو الذي وضع النظام ومادام الإنسان (وليس الآلة) هو الذي يتبع النظام.

.. وفـــي حالة المرءوس الذي يتمتع بسمات الشخصية القهرية فإنه يثير المتاعب في وجه زملائه مثلما يثيرها أحياناً في وجه رئيسه إذ يلتزم الـــتزاماً حرفـــياً بالقـــانون واللوائح ولا يعترف بحق الرئيس في التجاوز والاستثناء ولا يعترف للرئيس بأن تكون له رؤيته الخاصة في إدارة شئون العمل. يقف المرءوس صلباً في وجه رئيسه ولذا فمن الممكن أن ينكسر.

.. إذن صـــاحب الشخصية القهرية يعاني في كل الأحوال ويصاب بالقلق والاكتئاب والتوتر والإحباط وهبوط المعنويات. كما يصاب بالصداع النصـــفي والقولـــون العصـــبي وارتفـــاع ضغط الدم وقرحة المعدة. كما يضـــطرب نومـــه فيصـــاب بالأرق المزمن وقد يتحول إلى مستهلك دائم للعقاقير المنومة والمهدئة.

.. إلا أنـــنا يجب أن نعرض للجانب الإيجابي في الشخصية القهرية وهو جانب أخلاقي حيث تتمتع هذه الشخصية بضمير قوي يحاسب حساباً عسيراً ويلوم صاحبه على كل شئ ويشعره بالألم والخزى. إنه إنسان أمين فـــى تعاملاتـــه الماديـــة وأمين على شرفه، وأمين فى عمله، وهو صادق الوعد، لا يكذب ولا يغش ولا يخدع ولا يزور ولا يجمل ولا يتجمل، إنها الحقـــيقة الجـــرداء الفجـــة والتى قد تتسبب فى الاحراج أحيانا ولذا فأنت تســـتطيع أن تشـــارك هذا الانسان وأنت مطمئن وأن تمشى وراءه مغمض العينين وأن تأتمنه على مالك دون الحاجة إلى عقود مكتوبة أو موثقة.

.. وقــد تكــون أنــت الســبب فـــى تصعيد المواجهات الحادة مع الشخصـــية القهرية وخاصة إذا كانت درجة تسيبك عاليه،ودرجة التزامك محددة.

.. والوضــــع الاصح هو الاتفاق على الحد الادنى وهو بالقطع ليس المســتوى الامثل ولكن المستوى الذى يحقق أيضا الحد الاقل من الصراع والمواجهة.

إن نجــاحك فـــى التعامل مع أى شخصية هو أن تعرف مفاتيحها، ومفاتـــيحها هى سماتها، وبالتالى تعرف كيف تتعامل بلباقة وحساسية ورقة مـــع هذة المفاتيح حتى تحصل على أفضل استجابات وأفضل الاستجابات هـــى التى تحقق رضا الطرفين، ولا نطمح دائما لأفضل الاستجابات ولكننا نبغى الاستجابات المعقولة التى تمضى الحياة فى ظلها بسلامة دون آلام أو جراح ودون تعقيدات غير ضرورية تعوق المسيرة وتعطل الانجاز.

الفصل التاسع عشر

تعلمت من الحياة

..لا تـتوقع حياة سهلة ومريحة، وجمال الحياة فى الصعوبات التى تواجهك وتستطيع أن تتغلب عليها أى تنجح وتفوز وتتفوق وتتميز، والحياة السهلة تبعث على الضجر، والحياة المريحة هى حياة مملة.

.. والذى تعلمته من الحياة هو ألا أغالى. ألا أزايد.. ألا أتمادى..ألا أتحيز..ألا أتعصب..

.. والـذى تعلمـته مـن الحياة أن أقدر ظروف الناس.فالناس فى لحظـات ضـعفهم ويأسـهم وقلقهم يكونون على غير طبيعتهم.على غير عادتهم.

.. والـذى تعلمته من الحياة أن أنسى، ونسيان الاساءة نعمة كبرى حتى تخلو نفسى من الغل والغيظ فأستطيع أن أشعر بطعم الحياة.

.. والذى تعلمته من الحياة ألا أخسر إنسانا. أن أحاول أن أبقى على العلاقـة بقـدر المستطاع.. من السهل جدا أن تفقد إنسانا، فهذا لا يستغرق أكثر من دقيقة واحدة.. أما بناء الثقة فيستغرق وقتا طويلا.

.. والـذى تعلمـته من الحياة أن أعظم استثمار هو الاستثمار فى البشر صديق حقيقى هو كنز ملىء بالذهب.

.. والــذى تعلمته من الحياة ألا استثمر ضعف واحتياج أى إنسان. لن يكرهك إلا من ضغطت على مناطق ألمه..

.. والــذى تعلمـــته مـــن الحياة أن أبدأ بالسلام وبالابتسام وبالكلمة الطيبة. فالمردود سيكون خيرا بكل تأكيد.

.. والــذى تعلمـــته من الحياة أن العلاقة مع إنسان آخر تحتاج الى رعاية إلى ماء وغذاء وهواء لابد أن تبذل مجهودا لتحافظ على أى علاقة إنسانية يهمك استمرارها.

.. والذى تعلمته من الحياة أن أعطى أكثر مما هو متوقع أن أعطى وأن آخــذ أقــل مما هو متوقع أن آخذه.. الحكمة الذهبية هى أعطى كثيرا وآخذ قليلا.

.. والــذى تعلمـــته مـــن الحياة أن الأخيار أكثر من الأشرار وان الطيبين اكثر من السيئين،ولذا فأنا أفترض الخير فى أى إنسان إلى أن يثبت العكس وليس العكس.

.. والذي تعلمته من الحياة أن أقبل فوراً من جاء يعتذر عن خطئه في حقي. أسوأ الناس من يرفض قبول اعتذار الناس، والحكمة الذهبية : لا تضع أي إنسان في موقف حرج.

والــذي تعلمـــته من الحياة أن أتحدث عن إيجابيات أي إنسان وأن أبرزها له وللأخرين وبذلك أكسبه في صفي للأبد.

.. والــذي تعلمـــته مـــن الحياة ألا أتحدث عن السمات الشخصية المذمومـــة فـــي أي إنســـان، وأن أغمض عيني عن عوراتهم، وأن أستر عيوبهم.

.. والـــذي تعلمـــته من الحياة أن أنقد عمل الإنسان وليس الإنسان ذاته، وأن يكون النقد مهذباً وموضوعياً.

.. والـــذي تعلمته من الحياة أن أكذب في حالة واحدة وهي إصلاح العلاقة بين اثنين فأنقل لكل واحد منهما كلاماً طيباً عن الآخر.

.. والذي تعلمته من الحياة أنني مهما كنت قوياً فإنني لا أستطيع أن أستقل وأعتمد على نفسي بالكامل. أنا محتاج للناس.

.. والذي تعلمته من الحياة أن الصداقة في أعظم صورها موجودة. لي أصدقاء أفعالهم لا يصدقها عقلي وتؤكد أن هذه الحياة جميلة حقاً.

.. والذي تعلمته من الحياة أن الثراء الحقيقي يكون في قناعة النفس ورضـــاها وأن الفقر الحقيقي هو الطمع والجشع والقلق والنظر إلى ما في أيدي الآخرين.

.. والـــذي تعلمته من الحياة أن الناس يكرهون من أعماقهم الإنسان المتكبر المتعالي المغرور.

.. والـــذي تعلمـــته من الحياة أن الإنسان يكون في أقصى درجات قوته حين يكون صادقاً.

.. والـــذي تعلمته من الحياة أن الإنسان يكون في أوج جماله حين يكون على طبيعته، أي يكون هو نفسه، أي يكون ذاته الحقيقية.

.. والذي تعلمته من الحياة أن الإنسان المتعصب دينياً أحمق.

.. والذي تعلمته من الحياة أن النفاق سوء قصد وسوء نية ودليل تدن في المستوى المهني، ودليل تفضيل المصلحة الشخصية على المصلحة العامة.

.. والذي تعلمته من الحياة أن الاعتذار العلني عن الخطأ شجاعة.

.. والـــذي تعلمـــته مـــن الحياة أن من ظلم يُظلم ومن خدع يُخدع. فالإساءة تُرد إلى الإنسان في حياته.. وترد إلى أبنائه بعد مماته.

.. والـــذي تعلمـــته مـــن الحياة أن المرء يكرم أحياناً لأن أباه كان صالحاً.

.. والذي تعلمته من الحياة أن الله ينجي الإنسان في الحياة ويلطف به بفضل دعاء الوالدين وبفضل الحرص على صلة الرحم.

.. والذي تعلمته من الحياة أن الإخلاص هو السر الأعظم للنجاح.

.. والذي تعلمته من الحياة أن الكراهية تؤذي الكاره أكثر مما تؤذي المكروه.

.. والذي تعلمته من الحياة أن المكر السيئ لا يحيق إلا بأهله.

.. والذي تعلمته من الحياة ألا أرد على بذاءة لسان.

.. وأعظم ما تعلمت من الحياة أن القليل يكفي ويكون أمتع إذا كان مبروكاً.

.. ولقد حاولت أن أترجم ما تعلمت في صورة نصائح بلغت المائة، وهو ما سأحاول أن أسجله في الجزء الثاني من هذا الكتاب بإذن الله.

[الجزء الرابع]

مفاتيح النجاح



الفصل الأول

كن ناجحاً.. هذه هي مفاتيح النجاح

.. أجمـــع كثــير من علماء النفس أن النجاح وسيلة وليس غاية.. ويكاد يكون الوسيلة الأولى أو الكبرى أو الأساسية أو بدون مبالغة الوسيلة الوحيدة لتحقيق السعادة.. أنا ناجح إذن أنا سعيد.. وأنا سعيد لأنني نجحت.

.. الــنجاح وسيلة لتأكيد الذات.. لكي أقول "أنا" بفخر واعتزاز.. لا شـــئ يُجمل صورتي عن نفسي قدر النجاح.. فأستطيع أن أقول أنا جميل.. وإذا كنت أشعر أنني جميل سأكون واثقاً بنفسي.. والثقة بالنفس تبعث على الطمأنيــنة أي زوال الخوف وتبديد الحيرة واختفاء التوتر وسيطرة التفاؤل والتوقع الحسن والإقدام بشجاعة.

.. إذن الــنجاح عــلاج للنفس القلقة، الخائفة، المتشائمة، اليائسة.. الــنجاح من أحسن مضادات القلق ومن أفضل مضادات الاكتئاب.. ولولا النجاح لركدت الحياة وأبطأت ثم توقفت.. النجاح يؤدي إلى تتابع الخطوات إلـــى الأمـــام وصـــعوداً إلى السماء.. وحينئذ يصيح الإنسان الناجح : لقد تقدمــت وارتفعــت.. أنجــزت وأضفت.. فكرت فأردت ففعلت فأصابني التوفــيق.. أي تحقق ما أردت.. وفي غمرة النجاح ينسى الإنسان الغنيمة ولا يفكــر إلا فـــي أنه ناجح.. أي ليس مهما المكسب أو العائد الذي تحقق

ولكــن الأهــم هو أنني استطعت.. وهذا ما نعنيه بأن النجاح وسيلة وليس غاية.. وسيلة لسعادة النفس وليس غاية لتحقيق مكاسب.

.. ولهذا فالنجاح ضرورة حياة.

.. أرجو أن تتذكر هذه العبارة.. النجاح ضرورة حياة.. فأنا أدعى أنني نحتُ هذه العبارة.

وكمـــا أكدنـــا فآثار النجاح نفسية وليست مادية نفعية إذ يتحقق من خلال النجاح.

اكتمال إحساس الإنسان بذاته وتحققها.

تحسين صورة الذات فنراها جميلة وجديرة بكل ما هو طيب.

الطمأنينة بمعنى زوال الخوف والقلق والثقة بالنفس.

السعادة بمعنى الشعور بالفرح وزوال الاكتئاب.

.. وثمـــة آثار ثانوية للنجاح مثل الشعور بالفخر والزهو والحصول على إعجاب الناس وتحقيق مكانة متميزة لديهم ودعم العلاقة معهم.. وهي كلها آثار تنطوي أساساً على منافع نفسية وليست مادية.. ولكن هذا لا يمنع الإنســـان مـــن الاســـتمتاع بالآثار المادية التي تحققت من خلال نجاحه.. فالصياد يشعر بالنشوة البالغة وهو يرفع سنارته من أعماق الماء إلى الهواء محملـــة بالســـمكة ولكنه يسعد أيضاً ببيعها أو التهامها بعد شيها.. واللص أيضـــاً يصـــل إلـــى ذروته وهو ينجح في اقتحام خزانة ولكنه يسعد أيضاً بالمال الذي يجده داخلها.

وأبـــدا لا تضـــيع اللحظات النفسية الرائعة المصاحبة للإنجاز أمام طغـــيان المكاســـب المادية، إلا أنه في الظاهر تبدو سعادة النجاح وكأنها!!

بسبب ما حصل عليه من مكاسب.. ولا يرى الأخرون اللذين يرقبونه إلا هذا الجزء المادي والذي قد يحسدونه عليه وهو ما يسمى بالنجاح الخارجي أو النجاح الذي يتحدث عنه الناس (مال-سلطة-جائزة-شهادة دراسية).. ولكن النجاح الداخلي هو الأعظم والأهم والسابق على النجاح الخارجي.. إنه النجاح مع النفس.. إنه الضوء الذي يشع بالداخل فيرى الإنسان مناطق الجمال والقوة من نفسه.. يرى عظمته واقتداره.. يرى نتائج صدقه واجتهاده.. يزيد يقيناً بأهمية القيم النبيلة في تسديد خطاه.. يرى نور الله الذي أضاء له طريقه ووفقه وأوصل يده إلى الثمرة ليقطفها.. وهنا يشعر الإنسان الناجح أول ما يشعر بالسلام النفسي فيقول : الحمد لله.. ويشعر بالقوة والمناعة والثقة بالنفس فيقول : لا حول ولا قوة إلا بالله، ويطالع إنجازه أمام عينيه فيقول : ما شاء الله وما توفيقي إلا بالله.

.. هذا هو النجاح الداخلي.. أو نجاح الداخل الذي تحقق.. أو النجاح الفعلي الحقيقي والذي أوصل الإنسان إلى غايته في الحياة : الإيمان بالله والصفاء النفسي.. وهي لحظات روحية نورانية يرتفع فيها الإنسان فوق سطح الأرض إلى عنان السماء ويفقد فيها إحساسه بماديته وترابيته ودونيته مقترباً من الجمال الرباني الأخاذ.

.. ومن هنا تجيء الدعوة الإلهية للإنسان أن يعمل، وأن يتقن بالعمل، وأن يشهد الناس على عمله لينتفعوا به، وحث الله على التفوق والتميز والتسابق وفتح باب الاجتهاد على مصراعيه.. ودعا إلى طلب العلم ورفع سبحانه وتعالى مكانة العلماء.

.. ويستطيع كل إنسان أن ينضج.. بل من الضروري أن يحقق كل إنسان نجاحات في حياته ليعيش حياة آمنة مبهجة مثمرة ومشبعة.. وتختلف

قــيمة الــنجاح وأهميــته وضرورته ودوره في حياة الإنسان حسب شهود النجاح.. تذكر عبارة شهود النجاح حيث أدعى أنني نحتها.. شهود النجاح هم :

- الله.
- الإنسان ذاته.
- الآخرون.

.. مــا هــو مرئي يراه الناس.. وما هو غير مرئي يراه الله ويراه الإنسان ذاته صاحب الفعل.. ولكن هل يرى الله مالا يستطيع الإنسان نفسه أن يراه داخل ذاته ؟

.. الإجابــة نعــم.. فــالله سبحانه وتعالى مطلع على ما في العقل الواعــي والعقــل الباطــن للإنسان.. أي مطلع على شعوره ولا شعوره.. والإنسان لا يدري عن نفسه إلا ما كان موجوداً في العقل الواعي أي على مستوى الشعور.. فالإنسان قد يلجأ إلى حيل نفسية لاشعورية ليخفي الحقيقة عــن نفسه فيسقط ما يسقط ويكبت ما يكبت وينكر ما ينكر دون أن يدري أنــه يقــوم بهذه الحيل من أجل خداع نفسه وتصوير الأمر لها على غير حقيقته حتى لا ينهار الإنسان وحتى لا يكره نفسه.. وقد يلجأ الإنسان أيضاً إلــى ســلاح التبرير فيبرر بعض أفعاله الخاطئة والتي جعلته يحقق نجاحاً ما.. والتبرير هنا أيضاً عملية لا شعورية..

وهذا يختلف عن الإنسان الذي يتبنى مبدأ أن الغاية تبرر الوسيلة.. فهــذا الإنسان سيكوباتي أي شخصية إجرامية يبحث عن ملذاته ويصل إلى نجاحاتــه بأي وسيلة خسيسة كالرشوة والنفاق والوساطة والغش والخداع.. فهو نجاح قائم على مبادئ لا أخلاقية.

.. ونعود إلى شهود النجاح :

١- الله وحده هو المطلع على درجة إخلاص الإنسان ونواياه.. وهنا تبرز لنا الآية الكريمة "فمن يعمل مثقال ذرة خيراً يره، ومن يعمل مثقال ذرة شراً يره".. وأيضاً فالأعمال بالنيات ولكل امرئ ما نوى.. والسماء عادلة فالجزاء من نفس العمل، والسماء سخية فالحسنة بعشر أمثالها والله يضاعف لمن يشاء والسماء أيضاً رحيمة فمن هم بحسنة ولم يفعلها لأسباب خارجة عن إرادته كتبت له حسنة ومن هم بسيئة ولم يفعلها فهي لا تسجل عليه.. وثواب الحسنة مضاعف أما ثواب السيئة فسيئة مثلها.

.. إذن على طالب النجاح أن يسعى بإخلاص وأن يحسن النية وأن تكون وسائله لتحقيق النجاح وسائل نبيلة تستند إلى قاعدة أخلاقية طيبة أساسها الأمانة والشرف.. وذلك إذا كان الإنسان يبغي من نجاحه رضا الله ورضا النفس وذلك قبل رضا الناس أو دون الاهتمام برضى الناس.. وبذلك يكون الإنسان راغباً للنجاح الداخلي وليس النجاح الخارجي.

٢- ويشهد الإنسان على نفسه.. يتأمل ذاته ويرى دروبها وسككها ويعرف إلى أين يتجه وإلى ماذا يهدف.. يرصد هدفه.. يحدد أولوياته.. يطلع على دوافعه.. يختار الوسيلة للوصول إلى الهدف ثم يسعى ويقترب.. إن خيراً فخير.. وإن شراً فشر.

.. وهو الذي يقول لنفسه في النهاية : هذا نجاح استحقه لقد اجتهدت وسعيت.. وسبق الاجتهاد والسعي الاستعداد بالدراسة والاستزادة بالخبرة.. ولقد حددت هدفاً نبيلاً.. وراعيت أن يكون هذا الهدف متفقاً مع قدراتي وإمكانياتي لأني أقدر إمكانياتي ومواهبي بطريقة موضوعية دون مبالغة

وتضـــخيم ودون تقليل وتدن.. وأنا أثق بقدراتي.. وأثق بموهبتي.. وأرى نفســـي جديراً بالنجاح.. وأعرف أن هناك صعوبات.. ولذا فأنا أعمل بجلد وصـــبر وعزم.. لا أيأس.. لا أتراجع.. لا أسترخي.. بل أنا مصمم على الــنجاح أي على الوصول إلى الهدف.. وقيمة النجاح الحقيقية تتحقق بقدر الصـــعوبات والعقبات وقدر الجهد الذي سأبذله لتذليل الصعوبات وتخطي العقــبات.. وقــبل كــل ذلك وفوق كل ذلك فأنا أستعين بالله وأتوكل عليه فأهدافـــي نبيلة ووسائلي نظيفة ومن يتق الله يجعل له مخرجاً ويرزقه من حيث لا يحتسب.

.. وهـــناك إنسان آخر يشهد على نفسه بأنه ضال ومضلل.. زائف ومزيف.. يعرف أن أهدافه في بعض الأحيان غير نبيلة.. وأن وسائله في كثير من الأحيان غير مشروعة، ويعرف قدر كذبه وقدر نفاقه، وقدر الغش الــذي يســتخدمه وقــدر الخــداع الذي يستعين به.. إنه يعرف نفسه على حقيقــتها.. وذلــك لأن هدفـــه النجاح الخارجي.. هدفه التأثير على الناس وإيهـــامهم وتضـــليلهم.. إن عينه على الناس وليس على الله.. وهو يبغى تهليل الناس وتصفيقهم وإعجابهم وتعظيمهم.

.. ومن يبغى مرضاة الله فهو يسعى للنجاح الداخلي، أما من يبغى مرضاة الناس فهو يسعى للنجاح الخارجي.

.. ويطلـــع الله وحده على الدوافع الخفية اللاشعورية للإنسان مثلما يطلع على وسائله التي يستخدمها للوصول إلى الهدف مستخدماً أيضاً سلاح التـــبرير اللاشـــعوري فيـــبرر الوشاية أو الخيانة أو يبرر لجوءه للغش أو النصب.. فهو لا يستطيع أن يواجه نفسه بهذه النقائص وإلا إنهار وتحطمت ذاته لبشاعة الصورة التي يراها لهذه الذات.

.. إذن الحيل الدفاعية هي وسائل للتعمية لكي لا يرى الإنسان ذاته علـــى حقيقـــتها، بل وأيضاً لتجميلها بقناع كاذب.. وهذا الإنسان يكون رد فعله عنيفاً ومبالغاً فيه إذا واجهناه بحقيقته ولذا فهو كثيراً ما يبادر بالهجوم والعـــدوان، وكثـــيراً مـــا يتحدث عن غيرة الناس وحسدهم وحقدهم عليه ومؤامراتهم للنيل منه.

٣- ويشهد الناس على النجاح.. وهم لا يرون إلا النجاح الخارجي : المال الكثير، السلطة، الشهرة، أي الأشياء المبهرة التي تلفت الانتباه ولا تصـــل إلـــى ما هو أبعد من الحواس الخارجية ولا يقدرها حق قدرها إلا العامة من الناس البسطاء، أما ذوو الخبرة والعلم والناضجون فينظرون إلى ما هو أعمق من ذلك وخاصة إلى الوسائل المستخدمة لتحقيق هذا النجاح، وإلـــى الإمكانيات الحقيقية للشخص الذي حقق هذا النجاح وهل هو مؤهل لذلك أم لا، أم ثمة عوامل خارجية رفعته وساندته وساعدت على نجاحه.. بعـــبارة أخرى هل هو جدير بهذا النجاح أم لا.. ثم ما هي القيمة الحقيقية لهذا النجاح..؟

هل هو نجاح صوري مظهري دعائي الغرض منه دعم غرور هذا الشـــخص ونرجســـيته وعلاج اهتزاز ثقته بنفسه والتي لا يستمدها إلا من عيون الناس أم هو نجاح حقيقي تحقق من خلاله إنجاز فعلي ويعود بالفائدة الحقيقية على الناجح ذاته وعلى الناس.

.. أمـــا الحكماء من الناس فيسألون هل النجاح الداخلي سابق على هـــذا النجاح الخارجي أم هو نجاح خارجي فقط تحقق منه نفع شخصي في الغالب مادي عوض نقصاً وسد عجزاً وعالج ضعفاً ولكن بطريقة سطحية مؤقتة ؟

إذن شهود النجاح من الناس قسمان :

قسم يبهره النجاح الخارجي فقط.

وقسم يبهره فقط النجاح الداخلي.

.. ولا بد أن نقدر هنا الضعف الإنساني، وأن هناك درجات من هذا الضعف، وأن ثمة عوامل كثيرة تتداخل لتحدد موقف الإنسان من نجاح إنسان آخر.. أحد هذه العوامل هو نجاحه هو ذاته، درجة هذا النجاح، ما هي مجالات هذا النجاح (عمل، زواج، مال،...)، هل حقق هذا النجاح إرضاء داخلياً وسلاماً نفسياً وأمناً ذاتياً وسعادة حقيقية، وفي النهاية تتوقف مشاعر إنسان ما من نجاح إنسان آخر على درجة الخير الذي يعمر قلبه والتي تعتمد على درجة إيمانه التي تدفعه إلى أن يحب لأخيه ما يحب لنفسه، وأن يسعد بنجاح أخيه، وأن يرى الأرض رحبة تتسع لنجاح الكثيرين، وأن نجاح إنسان لا يعني الإقلال من شأن إنسان آخر، وأن للنجاح مجالاته المتعددة، وأنه من المستحيل أن يحقق الإنسان كل شئ وأن يحصل على كل شئ وأن البشر مختلفون في إمكانياتهم وقدراتهم ومواهبهم، وأنه من الأفضل أن نعيش في مجتمع من الناجحين لأن الناجح يكون أكثر تسامحاً وصفاء وكرماً وعطاء وأن الفاشل يكون محبطاً وعدوانياً ومحطماً أحياناً.

.. ولا ننسى أن المشاعر السلبية التي قد يشعر بها إنسان ما نحو إنسان ناجح قد يكون سببها الإنسان الناجح ذاته إذا كان متغطرساً متعالياً لا يشعر بنجاحه إلا إذا أشعر الآخرين بأنهم أقل وأدنى وأفشل.. مثل هذا الإنسان في الأعم الأغلب نجاحه خارجي وزائف يفتقد إلى الثبات الداخلي وبهذا فهو يلهث وراء النجاح المتمثل في المال والسلطة والشهرة لكي يعلو

علـــى الآخرين ويقول أنا الأفضل والأحسن والأعظم وأنتم الأقل والأسوأ والأبخـس.. إن هذا هو ما يرضيه فقط وما يحققه من النجاح.. النجاح من أجل إذلال الآخرين.

.. وإذا أراد الإنســان أن يحقق نجاحاً في مجال ما عليه أن ينظر داخلــه.. والــنظر إلــى الداخل معناه التأمل الصادق والرؤية الواضحة.. والصــدق والوضــوح مترادفان فالصدق وضوح والوضوح صدق.. وهذا التأمل الداخلي يتيح للإنسان التعرف على إمكانياته ودرجة ثرائه.. هذه هي بدايــة الســعي نحو أي هدف قبل تحديد الهدف بشكل نهائي.. وهذا معناه أمــران : الأمر الأول : أن تكون عارفاً لمتطلبات النجاح بشكل عام لأي نجــاح فــي أي مجــال وأن تكون عارفاً لمتطلبات النجاح في هذا المجال بــالذات.. الأمــر الثاني : هو أن تكون قادراً على حصر ثروتك الحقيقية وربطهــا بمــا هــو مطلوب لتحقيق هذا النجاح.. وحسابات الثروة ليست حسابات مادية أي قدر ما تملك من مال أو سلطة أو قوة وإنما هي حسابات تنبنــي على ثراء شخصيتك وعلاقتك بالآخرين.. وأهم مقومات الشخصية الــناجحة هــي ثراؤها العاطفي ودفئها وكرمها وعطاؤها وتسامحها ونبلها وتمســكها بالمبادئ السامية والتزامها بقيم مجتمعها.. ثم مدى قدرتها على التواصــل الإنساني والتأثير والإقناع.. ثم مدى ثراء علاقاتها بالبشر سواء من هم في دائرة صلة الرحم أم خارجها.. ومن أهمها العلاقة بشريك الحياة لأنهــا الســند والدعــم والإزار والستر والغطاء.. وكذا العلاقة بالأصدقاء ودرجات قربهم وتوقعاتك منهم في السراء والضراء.

.. الــبداية هــي أن تحدد هدفك.. بعد ذلك قدر مهاراتك، خبراتك، اطلــع على تاريخ انجازاتك، أعد قراءة شهادات التقدير وخطابات الشكر..

استرجع المواقف الناجحة، استعد تصفيق الناس واستحسانهم، افتح الملفات السرية واطلع على الأخطاء وكيف تعلمت منها.

.. ثـم استعن بثقافتك التي تعينك على شمول الرؤية.. على إدراك المعاني العميقة والجميلة والتعرف على القيمة الحقيقية للأشياء.

.. إنهـا رحلـة واقعية.. وجمالية.. وروحية.. داخل نفسك.. ومن أقـدر على القيام بهذه الرحلة إلا أنت.. بعدها تستطيع أن تحدد هدفاً.. أن تحـدد أولويـات.. أن تخـتار بيـن بدائل.. أن ترسم طريقاً.. أن تتوقع الصعوبات المتوقعة.. ثم تبدأ في السعي.

.. لا بـد أن تكون واعياً منذ البداية للصعوبات المتوقعة.. والتوقع يُفسـد علـى الصعوبات وقعها المخيف ويجعلك مهيئاً للمواجهة والتحدي والانتصـار.. وفي عصر العلم يجب أن تستعين بالعلم لمواجهة مشكلات معيـنة.. واستعن بذوي الخبرة.. ولا تبخل على المحترفين اللذين تستعين بهم.

.. بعـض المعوقـات مادية، كالمال والمناخ والوقت وبعضها فني ككفـاءة المعاونين والعاملين وبعضها معنوي، كالإخلاص والإيمان بالفكرة وبعضها إداري تنظيمي كالقيادة والتنظيم.

.. وبعـض المعوقـات قد تنبع من نفسك كسرعة الشعور باليأس وهبوط المعنويات والغضب السريع والشك وسؤ الظن وافتقاد روح المرح وعدم قدرتك على التعاون مع الجماعة وافتقادك لروح الفريق.

.. ضـع كـل هـذه الحقائق أمامك بصراحة ووضوح منذ البداية وعالج بعضها قبل أن تبدأ طريقك.

.. وقسم العمل إلى مراحل.. توقف عند نهاية كل مرحلة للتقييم.. تقبل بصدر رحب آراء الآخرين وانتقاداتهم.. إقبل حقيقة أن الرأي الآخر يحتمل الصواب وأن رأيك يحتمل الخطأ.. لابد أن تكون هناك مرونة تعديل الخطة والاستعانة بوسائل جديدة.

.. استقطع وقتاً للتأمل وتقييم الموقف وإعادة النظر.

.. لا تندفع.. أحياناً الرغبة في النجاح تجعل الإنسان غير صبور ويتعجل الأمور.. وقد تجعله يبدأ قبل أن يستعد الاستعداد الكافي.

.. ولا تعمل وأنت مجهد أو وأنت تحت ضغط نفسي يفسد عليك القدرة على التفكير الصحيح بل يجب أن تعمل وأنت مسترخ صافي الذهن عفيّ البدن، قوي النفس تستقبل جيداً، تستوعب وتهضم بكفاءة، ثم ترسل بدقة وأناة لا تفسد الجدول الزمني للإنجاز.

.. ولا تجعل الوقت سيفاً مصلطا على رقبتك.. حقا إن حسابات الوقت هامة في التقييم النهائي للنجاح.. ولذا يجب أن تضع في اعتبارك منذ البداية الوقت الإضافي الذي قد تحتاجه في حالة التعرض للأزمات غير المتوقعة.

.. وأنت لست في حاجة إلى أن تعلن عن نفسك إذا كنت صاحب نجاح حقيقي.. النجاح الحقيقي يثمر أعمالاً عظيمة كعمل فني أو أدبي أو إنجاز علمي أو نجاح مشروع كبير أو صغير أو نجاح خطة أو أسلوب في العمل أو نجاح أستاذ في تعليم تلاميذه.. وعظمة العمل ليست بحجمه أو مدى أنتشاره وإنما مدى تأثيره وفاعليته وإحداثه تغييراً حقيقياً وفائدة حقة.. في مثل هذه الأحوال فالعمل يعلن عن نفسه ويكسب صاحبه سمعة طيبة ومصداقية عالية، فأي عمل ناجح وراءه إنسان ناجح.. والافتراض

الصحيح أن الإعلان عن العمل يأتي قبل الإعلان عن صاحب العمل وخير إعلان عن العمل هو العمل ذاته.. ولذا فالإنسان الناجح بحق لا يحتاج إلى أن يبذل جهداً في الإعلان عن نفسه وستأتيه الشهرة حيث يكون أو سيأتيه اعـتراف الـناس وتقديرهم.. وصاحب النجاح الحقيقي يكفيه عادة النجاح الداخلي الذي يسبغ عليه صفاء الذهن وسلام النفس والثقة بالذات.

.. أمـا صاحب النجاح الخارجي فهو يحتاج إلى أن يعلن عن نفسه بشتى الوسائل بل يكون قلقاً من أجل تحقيق هذه الغاية، لأن هذه هي غايته فعـلاً من النجاح وهي الحصول على إعجاب الناس وانبهارهم.. ولذا فهو يضع خطة إعلانية مستمرة عن نفسه، وخطة أخرى للإعلان عن إنجازاته لأنه يدرك أن إنجازاته في حد ذاتها تحتاج إلى تلميع وربما بعض المبالغة والتزييف لتصل إلى الناس وتقنعهم.. أما الإنجاز العلمي الحقيقي الذي يعد اكتشافاً أو اختراعاً لا يحتاج إطلاقاً إلى طنطنة إعلامية، والكتاب الأدبي أو الفكـري القـيم ينتشر حتى بدون إعلان والعمل الموسيقي الرائع أو العمل الغنائـي الجميل يصل إلى آذان الناس وقلوبهم دون أن يدعوه أحد أو يمهد لقدومه أحد.

.. أمـا الأعمـال المتواضعة أو غير الأصيلة فهي التي تحتاج إلى الزفة الإعلامية.

.. وبعـض الـناس يهتم بالعلاقات العامة ليظل في دائرة الضوء.. يـبذلون جهـداً قـد يكون أحياناً مضنياً حتى يظلوا في ذاكرة الناس ولهذا يكـثرون مـن المجاملة والنفاق بشكل يكون ملحوظاً أحياناً ويثير الشفقة.. وهـم يتبعون مجموعة من النصائح صُممت خصيصاً لهم وهي في الحقيقة نصائح تبعث على السخرية.. ومن ضمن هذه النصائح :

- احتفظ في الأجندة الخاصة بتاريخ ميلاد الشخصيات الهامة ولتكن أول من تهنئهم.
- احرص على أن ترسل هدية مصحوبة بكارت يحمل كلمات رقيقة في عيد ميلاد كل منهم.
- تابع الصحف لتكون أول من يجامل في المناسبات السارة وغير السارة.
- احرص على دعوة الشخصيات العامة والهامة والمسئولين على حفل تقيمه من وقت لآخر ولا تنس أن تدعو أجهزة الإعلام لتعلن عن هذه المناسبة.
- في أثناء حواراتك مع الناس لا تنس أن يرد أثناء حديثك اسم مهم لشخصية مسئولة تنسب إليها رأياً أو سراً أفضت به إليك شخصياً.
- اهتم جداً بمظهرك الخارجي وأناقة مكتبك ولا مانع من تدخين الأنواع الفخمة والمعروفة من السيجار أو البايب.

من أهم مستلزمات التأثير الاجتماعي نوع سيارتك.

- احرص على تواجدك في الحفلات والاستقبالات العامة الرسمية وغير الرسمية.
- لا بد أن يكون لك شبكة من الأصدقاء في كل أجهزة الإعلام لينشروا أخبارك.
- لا تنس أن البضاعة الجيدة لا تجد مشترياً إذا لم يحسن عرضها.. ومن خلال العرض المبهر تجد البضاعة المتواضعة فرصة أفضل.. اهتم بفاترينة عرضك.

.. لا شك أن من يتبع مثل هذه النصائح يعلم في قرارة نفسه أن بضاعته ليست جيدة أو أنه لا يملك ما يقنع به الناس ويؤثر فيهم عن حق.

وأن نجاحه في عمل ما هو نجاح ظاهري مظهري إن لم يدخله بعض الغش أو الخداع.. وهؤلاء الناس يجهدون فعلاً لإرضاء الآخرين ويستهلكون جزءاً كبيراً من وقتهم وحياتهم في المجاملات والتقرب والزلفى.

.. وقد يحققون بعض الانتصارات والنجاحات ولكنها تكون مؤقتة كفقاعات الماء سرعان ما تزول ولا يبقى منها أي أثر ولا يبقى منهم أي أثر بعد انحسار دائرة الضوء عنهم أو تركهم لمناصبهم أو رحيل من يساندونهم.

.. أما الاستمرار والدوام والخلود فيكون للأعمال العظيمة وللنجاحات الحقيقية بعيداً عن الإعلان والتزويق والمجاملات والمحسوبية.

الفصل الثاني

حول فشلك إلى نجاح..

الانتصار هو أن تقف بعد أن تقع

.. الأصـــل في العلم هو المحاولة.. والأصل في التعليم هو الخطأ ومن المحاولة والخطأ نكتشف شيئاً جديداً.. نكتشفه في أنفسنا ونكتشفه من حولـــنا.. إذن الأصـــل في الحياة هو الاستكشاف والبحث والتنقيب لنتعلم ونعـــرف.. ويولـــد الإنسان ومعه غريزة حب الاستطلاع والاستكشاف أي الســـعي وراء المعرفة أي ليعرف أكثر وليغزل ما عرفه في كل متكامل ثم يســـتخلص مـــن غزله المعرفي مبادئ وحقائق تصلح بعد ذلك كأساس أو كمصباح يهدي لاكتشاف جديد.. ولذا فالعلم تراكمي.. وبداية البدايات هي المحاولـــة.. والمحاولة قد تصيب وقد تخطئ.. ومن الخطأ نتعلم أكثر لأننا نبحث في أسبابه..

أي دعـــوة للاستكشاف مرة أخرى، ودعوة للتفكير بطريقة مختلفة، ودعـــوة لاســـتخدام أساليب جديدة وفي المحاولة الثانية نتعرف على أشياء جديـــدة.. ونتعلم شيئاً جديداً فات علينا في المحاولة الأولى.. إذن الخطأ أو الفشـــل أو الوقوع ضرورة.. ضرورة تعليمية.. ضرورة علمية.. ضرورة معرفية.

.. فـــي البداية نلاحظ ونندهش.. ثم نسأل سؤالاً.. وهذا السؤال هو دعوة للاستكشاف.. فنضع خطة.. نحدد هدفاً.. نرسم طريقاً.. نحدد وسائل البحـــث والاستكشاف.. ثم نحاول.. ثم نفشل فنتعلم شيئاً جديداً فنحاول مرة ثانية في ظروف أفضل.

.. هذه هي رحلة النجاح.. إذن الفشل هو مرحلة مهمة.. هو محطة هامـــة.. هو خطوة من الخطوات.. هو وسيلة للنجاح.. إذن ليس عجيباً أن يفشـــل الإنسان.. بل أكاد أقول أنه من الضروري أن يفشل الإنسان.. وأن يفشـــل الإنسان فهذا معناه أنه هو الذي حاول بنفسه.. نزل إلى الميدان.. لم يختبئ وراء أحد.. ولم يختبئ وراء ستارة.. نزل إلى الميدان مسوقاً بحب الاســـتطلاع وحب الاستكشاف، ومدفوعاً بحب العلم والمعرفة ومشوقاً إلى النجاح وتأكيد الذات.

.. أن الفشل معناه فرصة ليتعلم أكثر.

.. ولذا يجب على الإنسان أن يظل محتفظاً بوضوح الرؤية وصفاء الذهـــن والروح المعنوية المرتفعة بعد أن يقع على الأرض.. ثم تتولد لديه قـــوة هائلة لينهض.. هذه هي اللحظات الحاسمة ما بين الوقوع والوقوف.. لحظة التقبل.. لحظة الفهم.. لحظة الوعي.. لحظة الإدراك السليم والواقعي والموضوعي لمبررات السقوط وأسبابه.. ثم يعقبها مباشرة لحظة استجماع القوى.

.. فلكـــي ينهض الإنسان لا بد أن تكون له ذراعان قويتان.. وقبل الذراعيـــن أن يكون له روح وثابة وقلب شجاع وعقل حكيم ورغبة وأمل وطمـــوح، وعينان تريان الهدف بوضوح فلا يضيع منها.. فينهض.. وهذا لـــيس سهلاً.. فبعض الناس يقعون ولا ينهضون أبداً.. تخور قواهم.. تنزل

روحهم المعنوية إلى الحضيض.. يتشتت الذهن وتزيغ الأبصار وترتعش الأيدي.. يفقدون الهدف والاتجاه بل وربما يتقهقرون إلى الوراء.

.. هؤلاء يغيب عنهم حتمية الوقوع.. أي حتمية الفشل.. وأهم أسباب الفشل هو أن الخبرة الإنسانية دائماً في نمو وأن العلم الإنساني دائماً في اضطراد وأن سعي الإنسان نحو أهداف عظيمة وضخمة له متطلبات كثيرة فوق طاقة الإنسان فيحتاج لأن يعرف ويتعلم ويخبر أكثر.. إن الفشل في هذه الحالة يكون كالزاد الذي يتزود به الإنسان في الطريق الطويل.. ولا وسيلة للمعرفة هنا إلا التجارب الفاشلة.. وأتمنى أن نمحو من القاموس اللغوي كلمة فشل لأنه ليس فشلاً بالمعنى المفهوم التقليدي لكلمة فشل.. الفشل هو ما يصاحبه الإحباط.. أما الوقوع أثناء السعي نحو الهدف هو فرصة التعلم.. هو من مكونات العملية التعليمية.. هو رؤية ما لم نكن نرى.. هو اكتشاف ما لم نقدر على اكتشافه.. هو معرفة ما كنا نجهله.. إنه الاقتراب الأصح ثم الأسرع نحو الهدف.. إذن هو تعلم عن طريق الوقوع أو معرفة عن طريق الفشل وأدعى أنني صاحب هذا التعبير والذي يوصف في كتب علم النفس بعبارة المحاولة والخطأ وهو إحدى وسائل العملية التعليمية إذ يتعلم الإنسان بعد أن يخطئ.. أي يخطئ الإنسان فيتعلم.

.. هذا الفهم ضروري لمن يقعون أو لمن يفشلون.

.. تقل احتمالات الفشل إذا كان لنا رصيد أكبر من الخبرة والمعرفة وهذا منطقي لأنه سيجعلنا نحكم التجربة وندقق في رسم الخطة.. ولا ننسى أن هذه الخبرة جاءت من خبرات فاشلة سابقة.. ولذا فإننا حينما نصل إلى الهدف ونحقق الإنجاز وننجح فإننا يجب أن نذكر التجارب الفاشلة كجزء من التطور الطبيعي أو المراحل الطبيعية التي قادت إلى النجاح.. هذا ليس

عيباً بل قانون طبيعي.. ولهذا لا يمكن أن نذكر النهاية الناجحة دون أن نذكر ما سبقها من جهود كلل بعضها بالنجاح وكلل بعضها بالفشل.. ونذكر أنه بعد الفشل جاء نجاح كرد فعل طبيعي للفشل السابق عليه وأن معدل السرعة زاد نتيجة لهذه الخبرة الجديدة وهذه المعرفة المضافة.

.. اللذين يفهمون هذه الحقائق بحسهم وذكائهم ووعيهم وخبراتهم السابقة لا يجزعون ولا ينهارون أمام الفشل ويظلون محتفظين بـ :

١- روح معنوية عالية.

٢- رباطة جأش.

.. ومن الروح المعنوية العالية ومن رباطة الجأش تتولد القوة اللازمة للوقوف مرة ثانية.. وهو ليس وقوفاً عادياً.. بل هو وقوف مصحوب بانطلاقة إلى الأمام وهو ما يعرف باسم تحويل الفشل إلى نجاح.. فالقيمة الحقيقية للفشل هي ترجمته إلى نجاح.. ولم تكن ستتاح لنا فرصة هذا النجاح إلا بعد هذا الفشل.. وحينئذ يصبح فشلاً مفيداً أو هادفاً.. أو الأصح نسميه الفشل الحافز وأدعى مرة أخرى أن هذا هو تعبيري الخاص.. الفشل الحافز على النجاح.

.. والخطوة التي يخطوها الإنسان بعد الفشل تكون خطوة واسعة تنقل الإنسان إلى مسافة أبعد من المعدلات الطبيعية.. وبذا يصبح الفشل مكسباً.. يصبح الفشل قيمة مضافة.. وهنا لا نبكي على الفشل بل نسعد به ونرحب به ونهلل له.. المهم أن نعرف أصول اللعبة أي قواعد المباراة.. المهم أن تكون لدينا الحنكة والحكمة المبنية على خبرات سابقة في كيفية تحويل الفشل إلى نجاح.. تحويل التراب إلى ذهب.. تحقيق مكسب من خسارة.. هؤلاء هم الناجحون حقاً اللذين يتمتعون بصورة إيجابية عن

ذواتهـم ويثقون بقدراتهم ولهم أهداف واضحة واتجاه واضح ولهم أو لديهم قوة روحية هائلة تدفعهم دفعاً إلى عنان السماء ولهم قلوب شجاعة يقتحمون بهـا العقبات ويزيلون من طريقهم الأحجار ثم يستخدمون هذه الأحجار في الارتفاع بالبناء.. بناء النجاح.

.. **إذن مطلوب منك :**

١- الوعي والفهم.

٢- رباطة الجأش.

٣- الاحتفاظ بالروح المعنوية العالية.

٤- الاستفادة من الخبرات الفاشلة السابقة التي أعقبها نجاح.

٥- الاستفادة من خبرات النجاح السابقة والتي سبقها فشل.

٦- ألا يغيب الهدف من عينيك.

٧- أن تعيد بسرعة استجماع قوتك، وترتيب أولوياتك وحساب إمكانياتك.

٨- أن تدون على الفور وبموضوعية أسباب الفشل.

٩- أن تعرف الوسائل لتفادي هذا الفشل.

١٠- والأهـم.. أو أهم الأهم هو كيف تستفيد من هذا الفشل لتحقق نجاحاً أكبر ودفعة أبعد للأمام وقفزة أعلى إلى السماء.. أي لا يكون الفشل مجرد خبرة تعليمية فنتفاداه وإنما خبرة مضافة لتحقيق مكسب أكبر.. وتصـبح العبارة حينئذ : تحويل الفشل إلى نجاح أكبر (وليس مجرد تحويل الفشل إلى نجاح).

.. وسيظل الإنسان معرضاً للفشل مهما بلغت قدراته وخبراته.

.. ولأن الإنسان لن يتوقف عن المحاولة فسيظل معرضاً للخطأ.

.. ولأن الكمال لله وحده فإن الخبرة الإنسانية ستظل خبرة منقوصة لتدفع الإنسان إلى مزيد من المحاولة.

.. ويكفي الإنسان فخراً وشرفاً أنه يحاول.

الفصل الثالث

ارسم صورة جميلة عن نفسك

صورتك عن ذاتك هي سر نجاحك

.. لكي تنجح لا بد أن ترى نفسك ناجحاً وأنك جدير بالنجاح، وأنك تملك كل مقومات النجاح.. ولكي تحول فشلك إلى نجاح لا بد أن ترى وأن تتحسس عضلات ذراعيك القوية القادرة على دفعك من الأرض التي وقعت علـيها إلـى سماء النجاح.. إذن البداية من عندك أو من عند رؤيتك لذاتك وإحساسـك بنفسـك وتقديرك لإمكانياتك وإعجابك بقدراتك فتقول بصوت واضح ومسموع : أنا ناجح أنا أستحق النجاح.

.. ومثلما يستطيع أن يرى الإنسان نفسه في المرآة فإنه يستطيع أن يـرى نفسـه من الداخل.. ومن أقدر منه على رؤية داخله ؟.. في المرآة يـرى الإنسـان جسده.. أي ذاته المادية.. وفي الداخل يرى الإنسان ذاته المعنوية.. أي فكره وعواطفه وقناعاته ومفاهيمه وفلسفته وإدراكه.. الرؤية الكلية للذات.. للنفس.

.. رؤيـة "أنا" الإنسان، "أنا" الروح، "أنا" النفس.. وهي ما نسميها بصورة الذات كمقابل لصورة الجسد التي يراها الإنسان بعينه الخارجية في

المرآة أو عن طريق النظر المباشر لأعضاء جسده.. إذن الذات لها صورة مثل صورة الجسد.. صورة متكاملة تتكون من أجزاء تتلاحم في تناسق وإبداع إلهي لتكوين شكل نهائي يقدر الإنسان على رؤيته بعينه الداخلية.. والإنسان في حالة رؤية مستمرة لذاته أو لصورة ذاته والإحساس بها فهي المسيطرة عليه وهو يفكر وينفعل ويخطط ويسعى ويسلك.. هي المهيمنة على شخصيته، وهي التي تصبغ روحه.. إذن صورة الذات هي الأهم وهي الأعلى وهي التي تحدد حياة الإنسان أو تحدد من هو هذا الإنسان على وجه التحديد.. ومثلما يرى الإنسان صورته في المرآة فيحكم عليها بأنها صورة جميلة أو صورة قبيحة فإنه أيضاً يصدر حكماً على صورة ذاته بأنها إما جميلة أو قبيحة أو بها نقص أو عيب أو عدم تناسق.. إذن الإنسان يملك الحكم الشخصي على صورة ذاته مثلما يراها أو يشعر بها.. وبناء على هذه الرؤية وهذا الحكم تتحدد أشياء كثيرة في حياة الإنسان.

.. وأشياء عديدة تسهم في تشكيل صورة الذات أهمها تاريخ الإنسان، الأحداث التي عبرت به، الجراح التي أدمته وتركت آثارها، الخبرات السابقة بنجاحاتها وإحباطاتها، وكم المشاعر المتراكمة والمرتبطة بأحداث معينة.. كل ذلك نشأ عنه صورة.. تكوين.. تشكيل.. ولكنها صورة حية ناطقة وتكوين ديناميكي وتشكيل فعال ومؤثر.. وهذه الصورة هي التي تتحكم في قوة العقل أو قوة النفس إزاء أو مقابل أو في مواجهة قوة العضلات أي قوة الجسد.

.. إذن الإنسان يملك قوتين : قوة جسده وقوة ذاته.. وفي الإنسان بالذات قوة ذاته تفوق قوة جسده أو هي المتحكمة في قوة جسده.. قوة الذات هي القوة القائدة التي تسيطر على الجسد تماماً.. إن قوة صورة الذات

تفرض ظلالها وتمد نفوذها لتسيطر على قوة العضلات فتنبعث في الإنسان قـــوة خارقة تفوق تخيلنا عن تقديرنا لقوته البدنية المرئية.. وبالعكس، فإذا كانـــت صورة الذات ضعيفة هشة فإن القوة العضلية تصبح لا شئ.. إذن قوة الإنسان الحقيقية (حتى القوة المادية) تنبعث من داخله.. أي من صورة ذاته.

.. صـــورة الـــذات قادرة على أن تبعث في الإنسان روح التحدي، والنضــــال، والعـــزم، والتصميم وتحريك الأشياء وتغييرها، والثورة على الباطل والفاسد ثم الإصلاح والتنوير.

.. كمـــا أن اتجـــاه الإنسان في الحياة، وتوجهاته، ومفاهيمه تتحدد بصورته الذاتية عن نفسه.

.. وصـــورة الـــذات إمـــا أن تكون قوية أو ضعيفة.. إما أن تكون جمـــيلة أو دمـــيمة وقبـــيحة.. هكذا يرى الإنسان نفسه.. حيث أن مفاتيح الشخصية والسلوك هي صورة الذات وإذا حاول الإنسان أن يغير من هذه الصورة فإن شخصيته وسلوكه سيتغيران بالتالي.

.. والتشـــريح غـــير المجهـــري للذات أي الذي يبتعد عن تفاصيل مقوماتهـــا ومركزاً فقط على جوهرها وهيكلها يكشف عن أن صورة الذات لها مكونان أساسيان : خبرات النجاح وخبرات الفشل.

.. وبذلـــك نســـتطيع أن نتوقع أن الناس ينقسمون إلى قسمين تبعاً لصورة الذات :

قسم تسيطر عليه صورة الذات التي تتمتع برصيد ثري من خبرات النجاح.

وقسم تسيطر عليه صورة الذات المثقلة بخبرات الفشل.

.. ولكن هذا تقسيم غير واقعي أو يجافي طبيعة صورة الذات حيث وصفناها بأنها صورة حية ديناميكية وللإنسان سيطرة عليها في توجيهها وتشكيلها بالرغم من الأشياء التاريخية المفروضة عليه وعليها.. فالإنسان يستطيع إذا أراد أن يبرز إيجابياته ويستعيد نجاحاته حتى وإن كانت بسيطة ويجعلها هي السائدة والمسيطرة على صورة ذاته فيرى نفسه قوياً جميلاً جديراً بالنجاح وبالتالي يستطيع أن يحدد أهدافه وأن يحدد طريقاً واتجاها في الحياة..

وهناك إنسان آخر يغلب فشله ويجتر خبراته الفاشلة ويعطي لها اليد العليا في السيطرة على صورة ذاته فيرى نفسه فاشلاً قبيحاً غير جدير بالنجاح ولهذا يرضى بأهداف شديدة التواضع وربما يعجز عن تحديد اتجاه وبالتالي يعجز كلية عن الحركة ويصير كالمشلول.. إن صورة الذات هي التي تشكل وتحكم أسلوب حياتنا وهي التي تتحكم في انفعالاتنا وحركاتنا..

إن سلوكنا هو الانعكاس لما نظنه عن أنفسنا.. إن سلوكنا هو الانعكاس لصورتنا الداخلية كما نراها نحن.. فأنت تبدو للناس بالصورة التي تراها أنت عن نفسك.. إذن نقطة البداية هو أنت ونقطة النهاية هو أنت.. أنت المتحكم.. وأنت القائد وأنت المسئول.. فأنت الذي ترى نفسك كما تحب أن تراها.. وأن تغير من نفسك بالقدر وفي الاتجاه الذي تريده.. ومن منطلق رؤيتك لذاتك يتشكل أسلوبك في الحياة سواء كان أسلوباً ديمقراطياً أو ديكتاتورياً، مبنياً على التسامح أم التشدد، مبنياً على العطاء أم الأنانية، مبنياً على العدوان أم المسالمة، مبنياً على الكفاح في العمل والجدية وحب المعرفة أم مبنياً على التراخي والتكاسل والإعتمادية وبلادة العقل.. فكل إنسان أسلوب حياة..

وأسـلوب الحياة ينبع من تصور الإنسان عن ذاته.. وهذا التصور إمـا أنـه مشـبع بخبرات النجاح أو مشبع بخبرات الفشل.. والإنسان بيده وبإرادتـه وبعيـنه وبرغبته يستطيع أن يعدل الكثير من صورته عن ذاته وبالتالي يتغير اتجاهه وسلوكه وطريقة تفكيره وأسلوبه.. الأمر بيدك أنت.. أنت في البداية وأنت في النهاية.

.. نجاحك بيدك وفشلك بيدك.

.. والإنسـان الذي لديه صورة قوية عن ذاته فإنه يقبل هذه الذات بعيوبها ونقائصها ونقاط ضعفها.. مثلما يقبل الإنسان القوي عيوبه الشكلية ولا يرى أنها تضعفه اجتماعياً.. ولذلك فأجمل صورة يكون عليها الإنسان حيـن يكـون نفسـه.. وحين يكون واثقاً بنفسه.. وصورة الذات الداخلية تـنعكس على صورة الجسد.. وعناصر قوة صورة الذات تأتي من احترام الإنسان لنفسه وإيمانه بنفسه وثقته بنفسه.. الاحترام والإيمان والثقة.. وهنا يتلقى الإنسان الدعم من نفسه إذا تعرض للنقد الخارجي.

.. بعـض الناس لديهم حساسية خاصة للنقد وسرعان ما ينهارون وقد يصدقون ما يوجه إليهم من نقد مغرض.. هؤلاء لديهم تصور ضعيف عـن ذواتهم.. صورتهم الذاتية مهزوزة.. أما الإنسان القوي فهو الذي لا يضـعف أمام نقد الآخرين له ولا ينهار لآرائهم السلبية.. وهذا ليس معناه إهمـال الرأي الآخر وعدم الاستماع لوجهة النظر المخالفة بل على العكس فالإنسان القوي هو الذي يدرس هذا النقد بموضوعية ويتتبع أسبابه ومنابعه ويكتشف قدر صدقه وحيرته وموضوعيته ويستفيد منه ولكنه لا يعتبره نقداً شخصـياً أو أنه هو المقصود لذاته أو أن الغرض منه إيذاؤه والنيل منه.. وهذا يقودنا إلى نقطة هامة وهي أن الدعم لنفسك يجب أن يأتي من نفسك..

المـــداواة لجـــروحك يجـــب أن تكون بيدك.. يجب أن يكون لديك المقدرة والـــثراء والمصادر التي تساعدك على دعم نفسك بنفسك بدلاً من أن تكون اعتمادياً وبدلاً من أن تتسول المساعدة والدعم.

.. أمـــا حين تكون صورة الذات ضعيفة ومهزوزة فإننا أمام إنسان قلـــق مضطرب زائغ العينين يشعر وكأن العيون تتابعه لنقص فيه إلى الحد الـــذي يشعر فيه بالعار والأهم أنه لا يستطيع دعم نفسه ومساندتها مساندة ذاتية فضلاً عن مشاعر الشك والتوجس والعداء تجاه الآخرين.. ويصاحب ذلـــك شـــعور شـــديد بالنقص وفقدان الثقة بالنفس وعدم الإحساس بالأمان والحرمان من طعم السعادة.

.. ولـــذا فإن أردنا أن نحسن حياتنا فعلينا بالاهتمام والتركيز على صـــورة الـــذات فنتعرف أول ما نتعرف على الكيفية التي نرى بها ذواتنا وإلـــى أي مدى تؤثر هذه النظرة على كل حياتنا ولكي تفعل ذلك لا بد أن تؤمن بالآتي :

١- إن صـــورتك عن ذاتك هي ملك خاص لك.. هي من صنعك أنت.. أنـــت المـــتحكم فيها وليس أي أحد آخر.. وهي أيضاً لا تستطيع أن تحكمك.

٢- ابن صورتك عن ذاتك من خلال خبرات النجاح السابقة.

٣- فـــي كل صباح قل لنفسك لقد ولدت لكي أنجح.. أنا أهل للنجاح.. أنا أستحق النجاح.. أنا جدير بالنجاح.. لقد نجحت في مرات سابقة.. ولا بد أن أعترف أنني فشلت في مرات سابقة.. ولكن طالما أنني نجحت ولـــو لمـــرة واحدة فهذا معناه أنني استطيع أن أنجح في مرات كثيرة قادمة.

٤- وأي نجـاح أحـرزه يسهم في بناء صورة إيجابية جميلة وقوية عن ذاتي.

٥- أن أفشـل هذا ليس معناه أنني فاشل.. الفاشل هو الذي لا يستطيع أن يحـول فشـله إلـى نجاح.. الفاشل هو الذي يستعين بخبرات الفشل السـابقة لبناء صورة ضعيفة ومهزوزة ودميمة عن ذاته وهذا يقوده إلى مزيد من مشاعر الإحباط.

٦- إنس عمرك.. أنت تستطيع أن تغير صورتك عن ذاتك في أي مرحلة من مراحل العمر.. مفهومك عن ذاتك قابل للتغيير.. اترك معتقداتك السـلبية لتستطيع أن تفكر بطريقة إيجابية.. إن إيجابية التفكير تحتاج إلـى مفاهـيم صـحيحة عـن ذاتك.. وأهمها أنك غني، وأنك تملك مقومات النجاح، وأن النجاح في متناول يديك وأنك قادر على التغيير والتأثير.

٧- أول خطوة في طريق تغيير صورتك عن ذاتك هي أن تترك اجترار ذكـريات الفشـل وأن تبحـث عن مصادر ثرائك وقوتك ونجاحاتك السابقة وكل ذلك يسهم في بناء صورة قوية عن ذاتك تراها بوضوح وتؤمن بها.

٨- لابد أن تؤمن بنفسك.. أن تثق بنفسك.. وأن تحب نفسك.. وأن تعتني بنفسك.

٩- لا تخش المنافسة.. الخوف من المنافسة يضعفك.. إن خصمك يتفوق عليك ليس لأنه هو الأفضل ولكن لأنك خائف.. وأنت تخاف لأنك لا تـثق بنفسـك.. وأنت لا تثق بنفسك لأنك ترى صورة ذاتك ضعيفة مهزوزة.. وأنت تراها كذلك لأنك تعشق اجترار خبرات الفشل.

١٠-المنافس القوي هو الذي لا يخاف لأنه يثق بقدراته لأنه قد بنى صورة إيجابية عن ذاته يدعمها كل يوم باجترار خبرات النجاح السابقة والتي تؤكد دائماً على أنه قادر على النجاح.

١١-مـــع شـــروق شـــمس كل صباح دع أشعتها تجتاز سطح جسمك إلى داخلـــك فتدفـــئه وتضيئه.. أبدأ اليوم بحماس وتفاؤل.. توكل على الله ليـــنزع أي مخـــاوف مـــن قلـــبك.. انظر لوجهك في المرآة بحب.. واستحضر مشاعر الود والصفاء للحياة والناس.. فكر في كل ما هو خـــير.. نـــح مشـــاعر الغضب والغيظ والعداء جانباً.. فكر في ماذا ســـتعطي اليوم للآخرين قبل أن تفكر في ماذا ستأخذ.. ثم انظر إلى داخلـــك لـــترى مدى الجمال والقوة والصدق.. طالع صورة ذاتك فقد تحـــتاج إلـــى تشغيل ميكانزم النجاح وهو أن تستعيد خبرات نجاحك السابقة وتؤكد لنفسك أنك جدير بكل نجاح.

الفصل الرابع

ثق بنفسك.. إيمانك بالله مصدر قوتك

.. نــردد كثيراً عبارة الثقة بالنفس ونرجع لها الفضل في أي نجاح نحــرزه وأي توفيق نصيبه، وأي طمأنينة نشعر بها وأي استقرار ننعم به وأي انتصــار نحققه، ونكاد نقول أن الأصل في السعادة والتوازن النفسي للإنســان هو الثقة بالنفس، ونكاد نقول أيضاً أن كثيراً من صنوف المعاناة النفسية إنما ترجع أسبابها إلى ضعف أو فقد الثقة بالنفس.

.. فماذا تعني كلمة الثقة بالنفس.

.. قبل أن نصل إلى معناها فلنبحث في كلمة الثقة.. فأن نثق بشيء مــا فهــذا يعني مصداقية هذا الشيء وأصالته وخلوه من الزيف.. أي هو علــى حقيقته.. وحقيقته هي الظاهرة للعيان.. ظاهره مثل باطنه ولذا يمكن الاعــتماد علــيه فــي حدود إمكانياته ومعطياته.. وهذا هو بيت القصيد : نســتطيع أن نعتمد باطمئنان على الشيء الذي نثق به ونكون متأكدين أننا سنحصل على ما نطلبه أو أنه سيعطينا أقصى ما عنده بإخلاص.

.. إذن مصــادر الــثقة هي : الصدق والإخلاص ودرجة الكفاءة.. وفي مجال العلاقات الإنسانية فالإنسان يحتاج إلى أن يثق بصديقه وبجاره وبزمــيله وبزوجه.. ولا يستطيع الإنسان أن يقيم علاقات قوية أو علاقات

ـبة ومـــودة أو حتى علاقات تجارية إلا مع من يثق بهم.. وحتى على مســـتوى الأشـــياء المادية فإن الثقة مطلوبة لأنها تمنحك الطمأنينة والأمان فأنـــت تـــثق في منتج صناعي معين وتثق في كفاءة سيارة معينة وتثق في صلابة مبنى معين.

.. ونحتاج إلى أن نثق أيضاً في سلامة المفاهيم والمبادئ وإمكانية تطبـــيقها وتحقيق العائد منها وأن نثق في الحكم والمأثورات وقيمتها الفعلية إذا نحن طبقناها في حياتنا.

.. بعـــد كـــل هـــذا نأتي إلى موضوع الثقة بالنفس.. واستعانة بما سبق.. نستطيع أن نقول أن الثقة بالنفس تعني أيضاً مصداقيتها وإخلاصها وكفاءتهـــا.. فالـــنفس الصادقة جديرة بالثقة والنفس المخلصة جديرة بالثقة والنفس الكفء جديرة بالثقة.. بمعنى أن الإنسان يكون عارفاً ذلك عن نفسه واعياً بإمكانياتها مدركاً لأحقيتها بالثقة مطمئناً إلى الاعتماد عليها لتحقق له ما يبغيه من الحياة على المستوى المادي والمعنوي.. الثقة بالنفس هي التي تجعـــل الإنسان قادراً على استغلال واستثمار قدراته وإمكانياته على أمثل وأحسن وجه.. قد يمتلك الإنسان إمكانية معينة أو موهبة أو قوة أو علم أو خـــبرة ولكنه يعجز عن استغلالها وذلك لضعف ثقته بنفسه.. فثقتك بنفسك هي التي تملي عليه أن إمكانياتك حقيقية، وأنك قادر وتستطيع، وإذا حاولت ستنجح وإذا بدأت ستستمر.

.. قد يكون الإنسان قوياً ولكنه لا يثق بقوته فيهزم أمام إنسان آخر أقل منه قوة.

.. قـــد يمتلك إنسان ما الخبرة الكافية لتحقيق إنجاز ما ولكنه لا يثق بخبرته فيحجم أو يفشل.

.. وقـد يمتلك إنسان ما كل عناصر ومقومات النجاح ولكنه يفشل أمام منافسة لعدم ثقته بالعناصر التي تحت حوزته.

.. إذن الثقة بالنفس هي قوة النفس.. هي الشجاعة.. هي الطمأنينة.. هـي الإقدام.. هي الإرادة الصلبة.. هي الاستمرارية.. هي هزيمة اليأس.. هي التفاؤل.. هي الإحساس باستحقاق النجاح والفوز والنصر.

.. وإذا اسـتطعنا تعـريف الثقة بالنفس فإننا نستطيع التعرف على الإنسان الواثق بنفسه :

١- بدايـة هـو يحـب نفسـه.. والحـب ينطوي على إعجاب وتقدير واحـترام.. وهـو ليس ذلك الحب النرجسي غير القائم على حقائق موضـوعية والمبني على الغرور والأنانية.. الإنسان الواثق بنفسه لـيس مغروراً وليس أنانياً ولكنه مطمئن إلى قدراته بصدق إمكانية نجـاح هذه القدرات في تحقيق الإنجاز الذي يبغيه.. والاحترام هو الاعـتراف بالقـيم وتقديرها.. ولذا فهو يعرف قيمة قدراته وقدرتها على تحقيق ما يريد.. وهذا كله يمكن تلخيصه في أن الإنسان الواثق بنفسـه يحـب نفسـه.. إعجاب وتقدير واحترام للذات.. ولصورة الذات.. تلك الصورة القوية الجميلة المتناسقة المتناغمة.

٢- ثانـي صفات الإنسان الواثق بنفسه أنه يفهم نفسه أي أنه قادر على الرؤية الداخلية.. قادر على الاستبصار.. معناها أنه يستطيع أن ينفذ إلى أعماق ذاته، وأنه بينه وبين هذه الأعماق ألفة ومعرفة ودراية.. هـو يعـرف ذاته على حقيقتها.. معرفة واقعية.. معرفة بعيدة عن المبالغة والتهويل فلا يصيبه الغرور ولا يأتي بحماقة.. معرفة بعيدة

عن التقليل من شأن نفسه فلا يصيبه الإحباط فينطوي ويحجم.. هذا هو معنى أنه يفهم نفسه.

٣- وثالـــثاً هـــو يعـــرف ما يريد.. يستطيع أن يحدد أهدافه وأن ينسق أولوياته.. وهو دائماً يوازن بين ما يريد وما يستطيع.. فهو لا يريد مـــا لا يســـتطيع.. حساباته دقيقة.. لا يندفع وراء شهواته وملذاته.. يكـــبح جمـــاع رغباته غير الممكن تحقيقها.. واقعي في اختياراته.. لديه بدائل مناسبة.. مرن.. غير عنيد..

٤- إن الثقة بالنفس تكسب الإنسان مجموعة أخرى من السمات الإيجابية التي تؤهله للنجاح وتجعله موفقاً في علاقاته بالآخرين.

٥- ورابعـــاً فإن الإنسان الواثق بنفسه يفكر إيجابياً بمعنى أنه أميل إلى الـــتفاؤل والتوقع الحسن والثقة بالآخرين والتأكد من إمكانية تحقيق النجاح.. إنه يرى الجانب المشرق والمضيء من الأشياء دائماً ولكن بطـــريقة واقعية لا تغفل بقية الاحتمالات.. ولكنه لا يدع الاحتمالات السلبية تسيطر عليه وتنتزع منه المبادأة وترفع عنه الأمل وتملأ قلبه بـــالخوف.. الإنســـان الواثق بنفسه شجاع مبادئ أفعاله أولية وذاتية وليست مجرد ردود أفعال.

٦- وخامســـاً فـــإن الإنسان الواثق بنفسه ماهر في سلوكه الاجتماعي.. نظـــراته ثابـــتة.. وجهـــه هـــادئ.. خطواته واثقة.. حركات جسده متناســـقة، ابتســـامته صـــافية، صوته ودود، تعبيرات وجهه توحي بـــالمودة، ســـلوكه يتسم بالحزم والقطع وسرعة البت وعدم التردد، يتقدم لمساعدة الآخرين، ويكون أول من يبادر في مواجهة المواقف الطارئة والأزمات التي يتعرض لها الآخرون.

٧- ومــن أهم العلامات التي نتعرف بها على الإنسان الواثق بنفسه هو أنــنا نشــعر بالأمان ونحن معه.. هكذا يشع وهكذا يوحي وذلك من صدق كلماته وإخلاصه وكفاءته المشهود له بها.

٨- وهــو يستمد قوته ليس من ضعف الأخرين ولكن من ذاته فهو قوي لأنــه قوي وليس لأن الآخرين ضعفاء.. ولهذا فهو لا يمشي مختالاً ولا ينــتقد الآخريــن بقصد وضعهم في المستوى الأدنى، ولا يسعد بهــزيمة الآخرين وإنما يسعده أن ينجح وأن ينجح الآخرون معه.. النجاح لكل الناس.. والسعادة لكل الناس.. والتوفيق لكل الناس.

٩- لــيس هذا فقط بل هو يشجع الآخرين على الثقة بالنفس يكشف لهم عن قدراتهم الحقيقية وإمكانياتهم التي تؤهلهم لتحقيق نجاحات فعلية، كمــا يشجع الموهوبين ويقدمهم ويعلن عنهم.. الإنسان الواثق بنفسه يؤمــن بأن التعامل مع الأقوياء أسهل وأفضل وأفيد.. هو لا يخاف القــوي.. ولا يخــاف الواثــق بنفسه بل يطمئن للأقوياء والواثقين بأنفســهم وهــو لا يــبخل على أحد بالمعلومات والخبرات وأسرار التفوق وعناصر النجاح.. إنه كتاب مفتوح يفيد الجميع.

١٠- والإنســان الواثــق بنفســه يستمع جيداً للرأي الآخر ليستفيد منه.. وليســت لديــه حساســية لنقد الآخرين له.. بل يستمع بهدوء.. ولا يغضــب.. وربما يبدي إعجاباً بالرأي الآخر المخالف لرأيه.. وهو على استعداد دائم للتراجع إذا ثبتت صحة الرأي الآخر.. وهو على اســتعداد أيضــاً للاعــتراف بأخطائه وضعفه.. فهو لا يخفي نقاط ضــعفه خشية أن يستغلها خصمه لأنه يملك مناطق قوة كثيرة جعلته واثقاً بنفسه.

١١- الإنســان الواثق بنفسه هو إنسان ممتلئ بالحيوية والنشاط تتدفق منه الطاقــة ويفــيض بهــا على الآخرين فيدفعهم إلى الحركة والعمل والجدية.. إنه إنسان نشط متنبه.

١٢- وأخيراً فإن الإنسان الواثق بنفسه جاد وملتزم ومسئول.. وهذا يؤكد قيمة الاعتماد عليه.

.. إذا كــان مرؤوسك واثقاً بنفسه فلا تخشه فهو سيكون خير معين ومساعد لك بصدق وإخلاص وكفاءة.

.. وإذا كــان رئيســك واثقــاً بنفســه فــلا تخفه فهو أكثر الناس موضوعية وعدلاً ورحمة.

.. ولا شــك أن هــناك عناصر تتشكل منها الثقة بالنفس.. وتبرز أهميتها في البداية في المراحل الأولى من حياة الإنسان أثناء عمليات النمو الجســدي والمعرفي وما يصاحب النمو من تنشئة أسرية واجتماعية وتربية عقلية وأخلاقية.

.. لابــد أن يــتعرف الطفل على قدراته.. وأنه يستطيع استخدامها وتنميــتها.. المديــح يســاعد على بناء الصورة الإيجابية عن الذات.. الذم والتحقــير والتأنيــب يضــعف هذه الصورة.. ولابد أن نربي الطفل على الصــدق.. فلا يعاقب إذا أخطأ.. ولا نسخر منه إذا أخطأ.. ولا نرهبه إذا أخطــأ.. وبذلك لا يخاف أن يعترف بأخطائه.. ولا يخجل منها.. والصدق قوة.. والاعتراف بالضعف قوة. .. ثم يجب أن يحب نفسه ولكن ليس إلى حد الأنانية.. وأن يعجب بنفسه ولكن ليس إلى حد النرجسية.

.. وفي مرحلة المراهقة يجب أن ندعوه تدريجياً إلى الاعتماد على نفسه.. وأن يرى نتائج عمله.. وأن يكافأ على إنجازاته.. مع تقبل الفشل..

وأن يعـرف أهمـية الفشـل فـي العملية التعليمية.. وأن التعلم يقوم على المحاولة والخطأ.. شجاعة تقبل الفشل.. وشجاعة تحويل الفشل إلى نجاح.

.. وبذلك يصل إلى مرحلة الشباب وهو على أبواب الثقة بالنفس.. وتـتأكد ثقة الشاب بنفسه حين يشعر بأن زمام الأمور في يده.. وبأنه قادر على التحكم في عالمه والسيطرة عليه.. وأنه مسئول عن آخرين.

.. ومـن المهـم أن يتعلم الشاب حسن استخدام الوقت.. وأن يكون لديه استبصار فيتعرف على مناطق ضعفه.. وأن تتكون لديه إرادة التغيير فيغـير من نفسه.. وألا يخضع للناس وألا يلتفت للآراء السلبية وأن يعرف أنـه ليس عليه أن يبسط الناس كل الوقت وأن يعرف متى يقول لا.. متى يقاوم الضغوط.. متى يختلف مع الجماعة حتى وإن اتحدت آراؤها ضده.

.. والإنسان الناضج يعرف تماماً أن الإيمان بالله يمنح الإنسان قوة لا نهائية.

.. والإنسان الناضج يعرف تماماً أن التسلح بالأخلاق يمنح الإنسان شجاعة لا نهائية.

.. والإنسـان الناضج يعرف تماماً أن إتقان العمل والتميز فيه يمنح الإنسان عزة لا نهائية.

.. والإنسـان الناضـج يعرف أن الحب قيمة عظيمة.. وأن التمتع بحب الآخرين يمنح الإنسان طمأنينة لا نهائية.

.. والإنسـان الناضج يعرف تماماً أن الصدق والإخلاص يتوجان كـل عناصر القوة التي تتشكل منها الثقة بالنفس وهي الإيمان بالله والتسلح بالأخلاق الحميدة.. واتقان العمل وحب الناس.

.. وتلخيصاً.. فهذه مقومات أو عناصر أو مفردات الثقة بالنفس.

١- الصدق.

٢- الإخلاص.

٣- الكفاءة.

٤- حب النفس.

٥- فهم النفس.

٦- معرفة ما تريد.

٧- التفكير الإيجابي.

٨- المهارة في السلوك.

٩- إشعار الآخرين بالطمأنينة.

١٠- تشجيع الآخرين على الثقة بالنفس.

١١- الاعتراف بالأخطاء ونقاط الضعف.

١٢- التفاؤل النشاط الحيوية.

١٣- المبادأة في مساعدة الآخرين وقت الأزمات.

١٤- شـجاعة القلب والعقل المدعومة سلفاً بالصدق والإخلاص والتقرب إلى الله وحب الناس والتمسك بالأخلاق الحميدة.

١٥- وأخـيراً أن تساعد كـل العناصر السابقة على بناء صورة إيجابية جميلة وقوية ومتناغمة عن الذات.

الفصل الخامس

فلتكن لك رسالة في الحياة ..

الناجح له فكر استراتيجي

.. العقـل البشـري لا يقـف نشاطه عند حدود الاستقبال المباشر والـتعامل المباشر مع ما تتلقاه حواسه من العالم من حوله.. العقل البشري يتميز بالآتي :

النفاذ إلى ما وراء الأشياء.

البحث عن معنى لكل شئ من حوله.

الرؤية الشمولية وليست الرؤية الجزئية.

وضع إستراتيجية عامة لكل حياته مرحلياً وللمستقبل.

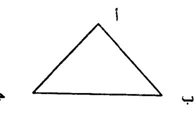
تقييم أفعاله ونقدها نقداً ذاتياً.

الاستفادة مـن تـراكم الخـبرات والمعلومات لتحسين الأداء في المستقبل.

قـياس الزمـن وأخـذه كعـامل أساسي في تنظيم حياته وحساب إنجازاتـه. .. هـذه هـي إمكانيات العقل الإنساني ولهذا استخلفه الله في الأرض وطلب منه أن يعمرها ويصلح فيها وألا يفسدها.

.. ولــذا فالإنســان كائــن متطور، يضيف ويغير ويبدع.. وقصة الحضارة تكشف لنا عن المراحل التي مــر بها الإنسان تطوراً وارتقاءً.

.. وترتــبط الإنجازات الإيجابية بالقدرة على الرؤية الأنفذ والنظرة الأشــمل وكذلك القدرة على التخطيط ووضع الاستراتيجيات قصيرة المدى وطويلــة المدى.. ولا يستطيع إنسان أن يضع إستراتيجية دون أن تكون له رؤيــة شــمولية تــتجاوز التفاصيل والجزئيات وترتفع لترى الرقعة كاملة فتكشــف عــن العلاقــات المختلفة التي تربط الأجزاء كلها وتفاعلاتها مع بعضها البعض وتأثير كل منها على الآخر سواء إذا كان تأثيراً مباشراً ما بين جزء وجزء أو تأثيراً غير مباشر عن طريق جزء ثالث.. فإذا تصورنا مثلثاً يقف على قمته حرف "أ" ويقف على طرفي قاعدته حرفا "ب" "جـ".



فإن عدة علاقات مباشرة وغير مباشرة تتم ما بين أ، ب، جـ فهناك علاقة مباشرة ما بين أ، ب وعلاقة مباشرة ما بين ب، جـ وعلاقة مباشرة ما بين جـ، أ ولكن أ من الممكن أن يكون لها تأثير غير مباشر على جـ عن طريق وسيط ثالث وهو ب.

.. ومن السهل أن نكشف عن العلاقات المباشرة، ومن الصعب أن نكشــف عن العلاقات غير المباشرة لأنها تحتاج إلى رؤية شمولية ورؤية أكــثر نفاذاً.. وعند وضع خطة أو استراتيجية يجب على الإنسان أن يأخذ فــي اعتــباره العلاقــات غــير المباشــرة والعلاقات الخفية غير المرئية

والعلاقــات التحتــية والعلاقــات ذات الأثــر البعــيد وليس الفوري فقط، والعلاقات ذات الأثر التدريجي البطيء وغير المحسوس.

.. هذا الفهم يفيدنا أن نأخذ في اعتباراتنا توازنات معينة، وأن يكون لدينا مرونة لنتراجع أو نصل إلى حلول وسطى أو حتى نتنازل ونتسامح أو نؤجل ونرجئ ونقدم شيئاً على شئ أو نؤخره.

.. وهــذا الفهــم يفيدنا أيضاً في ألا نتمادى وألا نبالغ وألا نتعصب وألا نتحيز.

.. وهــذا الفهــم يفيدنا أيضاً في أن نستمع لوجهات النظر الأخرى والآراء المخالفــة والاســتفادة مــنها بل لا مانع من أن نتنازل عن رأينا ونتراجع عنه إذا اقتنعنا بصحة الرأي الآخر. .. هذه هي سمات أساسية في نشــاطات العقــل البشــري وخاصـــة لدى الناجحين والبارزين والعظماء والمدعين.

.. ولا يســتطيع أحــد أن يــنجح نجاحــاً عظيماً إلا إذا امتلك هذه السمات.. والسمات العكسية تكسب الإنسان فشلاً ذريعاً، كالنظرة السطحية والمحدودة والتعامل المباشر مع الجزئيات والتدخل في التفصيل ابتعاداً عن الجوهر والتحيز والتعصب والتمادي والعناد والتصلب وإهمال قيمة الرأي الآخر والحساسية الشديدة للنقد.

.. والاســتراتيجية لأنهــا استشراف المستقبل والإطلاع عليه فإنها تتضــمن الأهــداف البعيدة والأهداف القريبة.. وربط هذه الأهداف القريبة بــالأهداف البعيدة.. لا انفصال بينهما.. بل هي مراحل.. وكل مرحلة تقود إلى الأخرى.. خط واحد.. طريق واحد.. سلسلة واحدة.. حلقات متصلة.. ولهــذا فصــاحب الاستراتيجية لا يقفز قفزات عشوائية أو مباغتة أو غير

مدروسة.. كل شئ مدروس.. وكل شئ بحساب.. حتى المخاطرة محسوبة.. ولكن في نفس الوقت قادر على التغيير والتبديل والتعديل وفقاً لمتغيرات لم تؤخذ في الحسبان في البداية أو متغيرات مفاجئة.. وعادة ما يكون التغيير في التكتيك المرحلي أو يتناول مرحلة معينة ولا يمس الاستراتيجية الكلية.. وذلك لسبب هام جداً وهو أن الاستراتيجية عادة ما تكون مرتبطة برسالة.. هدف أسمى.. غاية عليا.. فالعظماء أصحاب رسالات.. وكل إنسان عظيم لا بد أن يكون له رسالة في هذه الحياة.. رسالة تتعدى حدوده الشخصية وتشمل بيئته أو محيطه أو مجتمعه أو وطنه أو الإنسانية كلها في أي مكان في العالم.. وأصحاب الرسالات مرتبطون بالمبادئ الأخلاقية.. مرتبطون بمنفعة البشر.. مرتبطون بفعل الخير.. وأيضاً يعتبرون أنفسهم مسئولين عن محاربة الشر.. أصحاب الرسالات بينما هم ينفعون أنفسهم وبشكل مباشر فإنهم أيضاً ينفعون الآخرين ويعملون من أجل خيرهم.. لا تعارض بين المصلحة الشخصية والمصلحة العامة مادامت هناك قاعدة أخلاقية نرتكز عليها وننطلق منها.

.. وحتى في الأعمال البسيطة والجزئية لا بد أن تنطوي على رسالة تقوم على مبادئ.. كل إنسان في هذه الحياة لا بد أن تكون له رسالة.. أن يكون له دور إيجابي في هذه الحياة أن يفعل شيئاً من أجل الآخرين.. ألا يعيش لنفسه فقط.. أن يحب لأخيه ما يحب لنفسه.. أن يحب مجتمعه وأن يحب وطنه وأن يحب الإنسانية جمعاء.. وهذا ينقي نفسه.. يدفع بالصفاء إلى عقله.. يعمر قلبه بالرحمة.. تسمو روحه.

.. تلك هي الحالة الروحانية والوجدانية التي يكون عليها الناجحون والعظماء الذين ينفعون الناس.. وأحب الناس إلى الله أنفعهم للناس.

.. وعموماً فالناس ينقسمون إلى قسمين :

١- قســم يكــون محــور حياته هو نفسه فقط.. هو المحور وهو المركز وهو الأهم.

٢- وقســم آخر يكون محور حياته المبادئ الإنسانية والتي تجعل للآخريــن نصــيباً في كل ما يعمل وأن تتسع خطته واستراتيجيته لتشمل الآخريــن.. ولا خــلاف حول هذه المبادئ وهي الأمانة والاحترام والحب والوفــاء بالجمــيل والعــدل والإنصاف والولاء والمسئولية والعمل الجاد والاعتدال.

.. وهذه المبادئ بالإضافة إلى أنها تجعل الإنسان يخرج من حدود ذاته ويتُخلى عن الأنانية فإنها أيضاً ترفع عنه القلق وتكسبه الصبر والنفس الطويــل ومــع الأيــام تسبغ عليه الحكمة فلا ينزعج من خسارة أو فشل مرحلــي ولا يــتعجل المكسب السريع وإنما ينظر دائماً إلى النهايات وإلى الكســب البعــيد. .. والذيــن يــتعجلون المكسب القريب قد يضعفون أمام إغــراءات تــبعدهم عن الطريق القويم وتشدهم إلى الحرام وتهبط بهم إلى الــدرك الأسفل في سلم القيم الأخلاقية.. وهؤلاء الذين ليس لهم رسالة في الحياة والذين يتمركزون حول أنفسهم ويتسمون بالأنانية الشديدة.

.. بعــض الأفعــال الخاطئة منشؤها قصر النظر والرؤية المحددة وتعجــل المكســب فــتزل قدم الإنسان ويهوى... وبعض الأفعال الخاطئة منشــؤها تركــيز الإنســان على النجاح الخارجي السطحي الذي يبغى به إعجاب الناس وإبهارهم.

.. وبعــض الأفعــال الخاطــئة منشؤها الأنانية الشديدة والنرجسية وعشق الذات إلى حد إلغاء الآخرين وعدم الإحساس باحتياجاتهم.

.. وهــذه الأفعال الخاطئة تمثل إهداراً للقيم الأخلاقية الرفيعة مثل الكذب والغش والخداع والنصب والسرقة والخيانة والقسوة والعنف.

.. وهــؤلاء يظــنون أنهم سيقبضون على أشياء ثمينة ولكنهم في الحقيقة يقبضون على الهواء وتنتهي حياتهم أسوأ نهاية.

.. وتلخيصاً لما سبق نقول : إنه لن ينجح نجاحاً عظيماً إلا :

من كانت له رؤية ثاقبة.

من كانت له رؤية شمولية.

من كان قادراً على وضع استراتيجية تنطوي على الأهداف القريبة والبعيدة معاً وحسابات الزمن والتتابع والمرونة وتقبل الرأي الآخر.

مــن كانــت لــه رسالة أبعد من حدوده الشخصية وتشمل الآخرين بالنفع والخير.

من تمسك بالمبادئ وجعلها محوراً لحياته وآماله، كالصدق والأمانة والشرف والمحبة والإخلاص والولاء.

الفصل السادس

افهم معنى الحياة

الناجح له فلسفته الخاصة

.. الإنســان يــتحرك فــي الحــياة وفق خريطة في عقله تحدد له الاتجاهــات والأماكــن التي يسعى إليها من أجل قضاء حاجات معينة.. لا يتحرك الإنسان عشوائياً.. ولا يتحرك الإنسان نحو لا هدف.. ولكل هدف معــنى ومغــزى.. لكــل هدف دلالة.. ومن مجموع الأهداف لإنسان ما نســتطيع أن نــتعرف علــى ملامح هذا الإنسان.. على شخصيته.. على توجهاتــه.. نســتطيع أن نتعرف عليه بشكل عام.. نستطيع أن نعرف من هــو.. وأن نعــرف من هو معناها أن نعرف فكره.. ليس فكره في قضايا محــددة ولكن فكره بشكل عام.. أو الأفكار العريضة والمبادئ العامة التي تحكــم سلوكه وتحكم حركته في الحياة وتنشر بظلاله على الأرض وفوق رؤوس الناس وفي اتجاه السماء.. فالكيان الإنساني ذو معنى وذو اتجاه وله ظــلال وبذلك يتفرد الإنسان، ويختلف إنسان عن إنسان، ويتميز إنسان عن إنســان، ويعلــو إنسان ويهبط إنسان، وينجح إنسان ويفشل إنسان، ويعيش إنســان حياة هادئة مثمرة منتجة مشبعة ويعيش إنسان آخر حياة بلا هدف عقيمة تافهة.

.. فلسفتك هي التي تحكم جوهرك الإنساني.. ولا جوهر للإنسان بدون أن تكون له فلسفته الخاصة التي تعبر عنه والتي تنبئ عنه والتي تكشفه من الداخل... والجوهر الإنساني إما أن يكون نفيساً وثميناً وقيماً وإما أن يكون زهيداً رخيصاً تافهاً.

.. إن ذلك يتوقف على فلسفتك في الحياة.. وفلسفة الإنسان كعنقود العنب حيث، يوجد تجانس بين حباته تجمعها سمات مشتركة في الشكل والمذاق والفائدة.. إلا أن لكل فلسفة محوراً أساسياً.. محوراً مركزياً.. اتجاهاً عاماً.. مضموناً ومكنوناً ومعنى يفرض نفسه.

.. ولا يمكن التعبير عن فلسفة إنسان بعبارة واحدة حتى وإن كانت شاملة فرغم وجود محور أساسي لكل فلسفة إلا أن له أكثر من مدلول إذا نظرنا إليه من اتجاهات مختلفة أو يأخذ معنى مختلفاً باختلاف الموقف واختلاف الحالة العقلية التي يكون عليها الإنسان وبالتحديد حالته الوجدانية.

.. فتجد إنساناً مثلاً تنطوي فلسفته على فكرة أنا ومن بعدي الطوفان.. أنا فقط وليذهب الآخرون إلى الجحيم.. أنا وليس من قبلي ولا من بعدي أحد.

.. يتم تعديل في هذه الفكرة إذا كان الأمر يتعلق بابنه.. يتم تعديل آخر إذا أصيب هذا الإنسان بمرض خطير وعرف أنه سيموت.

.. إنسان آخر تنطوي فلسفته على فكرة اغتنام الحاضر فالغد غير مأمون.. فينهل من الملذات ضارباً عرض الحائط بكل القيم متناسياً العقاب الإلهي.. هذا الإنسان قد يمر بأحداث معينة تزيده قرباً من الله حيث يرى الله أمامه وبجانبه فيعدل من مساره ويدخل تعديلاً على أفكاره إلا أن الفكرة الأساسية تظل مهيمنة وهي أن الحاضر هو الذي نقبض عليه بأيدينا، أما

الغد فهو في علم الغيب.. إذن هو مجرد تعديل، أو جراحة تجميلية لا تغير من الشكل الأساسي ولا تغير من الجوهر الأساسي.

.. للنجاح فلسفة.. للناجحين فلسفة خاصة.. وللعظماء أسلوب حياة نابع من فلسفة ذات ثلاثة محاور أو أفكار أو أعمدة أو معان رئيسية :

الإحساس بالآخرين وتقديرهم.

الحب غير المشروط للآخرين لأن هذا سيعود علينا بحب لا نتوقعه.

رؤية الجوانب الإيجابية في الصعاب والمشاكل.

.. ما المغزي ؟

المغزى هنا أنه لا نجاح بدون الآخرين.. ولا نجاح بدون الحب.. ولابد أن يكون هذا الحب متبادلاً.. وأسرع طريق للحصول على قلوب الناس هو أن تحبهم بدون شروط.. أي أن تعطي دون أن تنتظر أن تأخذ.. أن تكون لذة العطاء أعلى من لذة الأخذ.. فإذا بك تأخذ أكثر من توقعاتك.. معناه نجاح أكبر.. ثم نجاح أكبر.. هذا معناه أن تتخلى عن أنانيتك.. أن تتخلى عن نرجسيتك.. أن تتخلى عن تعصبك وتحيزك.

.. الناس.. الناس.. الناس.

.. الحب.. الحب.. الحب.

.. العطاء.. العطاء.. العطاء.

.. إذا أردت أن تأخذ كثيراً فاعط كثيراً.

.. إذا أردت أن تتمتع بحب الآخرين فاعطهم حباً غير مشروط.

.. هذا هو المعنى الحقيقي للعظمة.. هذا هو النجاح الحقيقي.. أو هذا هو الطريق الأوحد للنجاح الحقيقي.

.. المغـزى الثانـي هو لا نجاح بدون صعوبات أو مشاكل.. وأن القدرة الفذة للإنسان هي في رؤية الجوانب الإيجابية في هذه الصعوبات.. أي تحويل السموم إلى دواء نافع.. تحويل التراب الذي ينثر في عيوننا إلى ذهـب.. تحويل الحجارة التي تلقى علينا إلى قطع من الألماظ.. إنها فلسفة عميـقة.. فلسفة لا يصل إليها إلا نبي أو حكيم أو عظيم أو مدمن للنجاح.. إنـه لا يكتفـي فقـط بالدفاع السلبي عن نفسه بأن يواجه المشكلة ويتجنب اليأس بل الدفاع الإيجابي وهو الاستفادة من المشكلة وتحويلها إلى مكسب.

.. هـذه الفلسـفة تنطوي على فهم حقيقي وعميق للحياة.. وهي أن الحياة صعبة.. وأن أهم ما في هذه الحياة هم الآخرون.

.. ومشـاكل الحـياة قـد تصـرعنا.. ولـيس كافياً أن نتمكن من صـرعها.. بذلـك ستصـبح الحياة مملة لا تبعث على الحماس والابتهاج والإبـداع.. ولكـن أن نرى إيجابيات في المشاكل وأن نستغلها ونستثمرها فهـذا يجعـل الحـياة مثـيرة ومتجددة وممتعة.. هذا سيبعث على الدفء والحركة.. وسيخلف التحدي ويجعل للانتصار نشوى وقيمة.. إنها مباراة.. التعادل فيها يجعلها مملة راكدة.. ولكن لابد أن يكون فيها انتصار لطرف.. ولكـي تكـون المـتعة أكثر لابد أن يكون الطرف المقابل قوياً ومشاكساً وبالتالي يكون الانتصار عليه ممتعاً ويكون نجاحاً حقيقياً.

.. والـتجارة الـرابحة هـي حب الناس.. والحب ثقة ومصداقية وطمأنيـنة.. تـبور تجـارتك إذا فقدت ثقة الناس واحترامهم.. لا تغش.. اخلـص.. أتقـن.. أبـدع.. لا تغال.. لا تستثمر حاجة الناس.. لا تستغل ظـروف المحـتاج.. لا تتاجر في آلام البشر.. لا تذل الضعيف والمقهور والمتعب والمحتاج.. لا تكن طاغياً.. لا تكن مستبداً.. لا تكن قاسياً.

.. مطلوب منك :

أن تراجع نفسك.

أن تراقب سلوكك.

أن تـتعرف على فلسفتك في الحياة من خلال استرجاع تاريخك مع الناس ومع المواقف المختلفة.

حاول أن تربط بين القدر الذي حققته من نجاح وبين فلسفتك.

هل أنت تحب الناس وتحب نفسك أم تحب نفسك فقط ؟

هـل تنهار أمام المشاكل.. أم تكتفي بمواجهتها أم تحاول أن تستفيد منها أيضاً ؟

مـا هـي حدود النجاح الذي تود أن تحققه ؟ نجاح محدود أم نجاح ضـخم ؟ مـا هي حدود تأثيرك على الآخرين : هل تريد أن تكون حدود تأثيرك محصورة في دائرة ضيقة أم تريد أن تشع على مساحات أوسع وأن تظلل أكبر عدد من الناس ؟

هـل تؤمـن بأن من يزرع حباً يحصد حباً وأن من يزرع كراهية يجني كراهية ؟ وهل تؤمن بأن الحب لكي يكون حقيقياً لابد أن يكون بدون مقابل وبدون شروط ؟ هل أنت على استعداد لأن تعطي دون أن تأخذ.. أو ترضى بالقليل أو ترضى بالمعقول أم أنك تحرص دائماً على أن تأخذ أكثر مما تعطي ؟

إجابـتك على هذه الأسئلة سترشدك إلى نوع فلسفتك.. ولك الخيار فـي أن تعـدل منها أم ستبقى عليها كما هي.. إن الأمر يتوقف على مدى النجاح الذي تود أن تصيبه في هذه الحياة ونوعية هذا النجاح.



الفصل السابع

أكد ذاتك ..

الذات القوية تفتح أبواب النجاح

.. إذا كنــت عالمـــاً فذاً تقضي معظم وقتك في معملك بين أنابيب الاختـبار والأجهــزة المعقدة وخلف مجهرك فأنت لست بحاجة كبيرة لأن تؤكـد ذاتك بين الناس فثقل علمك يجعل لك قيمة ووزناً ويجعل لك وجوداً وحضوراً مؤكداً ومؤثراً وربما طاغياً إذا كان علمك ينتفع به الناس أو إذا كــان علمك يتلقاه العلماء بحفاوة.. أنت في هذه الحالة لا تحتاج لأن تبذل جهــداً لتصـــنع لنفسك مقعداً بارزاً أو مكانة مرموقة لأن الناس هم الذين يقــبلون علــيك ويحــتفون بــك وينتظرون منك الرأي والمشورة والدعم والمســاندة. .. وإذا كنت أديباً أو مفكراً فإن كتبك ستصنع لك هذا المقعد.. وربما لن تكون محتاجاً أن تكون على صلة مباشرة بالناس لكي تؤثر فيهم، فأفكــارك ســتنوب عــنك وسيتلقفها الناس ويتهافتون عليها لأنها تؤثر في مجريات حياتهم.

.. وبالمثل إذا كنت فناناً مبدعاً، ففنك الجميل لن يحتاج إلى شخصك ليصل إلى الوجدان.. ستكون لك ذاتك المؤكدة والمطبوعه في قلوب الناس وسيكون رصيدك ضخماً من الحب والتقدير والترحيب.

.. الإنجازات الكبيرة والعظيمة هي إنجازات مقتحمة ترفع صاحبها لتجعله منارة يهتدي بها الناس وتجلسه في النفوس وتخلق له نفوذاً.

.. وهـذا هـو ما يتمناه كل إنسان.. أن تكون له مكانته وحضوره وتأثـيره ونفوذه بين الناس.. أن يكون له دور حقيقي في حياة الناس.. أن يحـبه الـناس.. أن يحـترمه الـناس.. أن يستمع إليه الناس.. أن يناقشه ويحاوره الناس، وأن يرحبوا بوجوده بينهم.. أن يلجأ إليه الناس وقت الشدة ووقـت الأزمـة لأنهم يعرفون أن لديه ما يقدمه.. أن يصدقه الناس.. أن يأتمنه الناس.

.. وأول ما يقدمك للناس عملك.

.. وثانـي مـا يقدمـك للناس مصداقيتك والتي تقوم على القاعدة الأخلاقية.

.. وثالـث مـا يقدمك للناس قدرتك على التواصل الإنساني.. أي قدرتك على الحب والذي يقوم على قاعدة العطاء.

.. ورابـع ما يقدمك للناس بعض سمات شخصيتك والتي نلخصها في الآتي :

تفاؤلك المستمر.

إيجابيتك الدائمة.

قدرتك على التفكير المنطقي.

قدرتك على تشجيع الناس ودعمهم.

إحساسك بالآخرين.

أن تتمتع بروح العدل والإنصاف.

مرونتك وقدرتك على خلق التوازنات.

حزمك في اتخاذ القرار.

الإخلاص والولاء.

أن تتمتع بالصفات التي يقرها ويعتمدها مجتمعك ليحترم إنساناً ما.

.. هــذه هــي الصفات التي تحتاجها لتأكيد ذاتك بين الناس والتي ســيتقبلها الــناس بــترحاب.. وبالتالي لن تقتحم الناس وإنما ستتسرب إلى قلوبهم وعقولهم.

.. الاقــتحام من الممكن أن يكون بالقوة عن طريق السلطة والمال والترهيب واستغلال الحاجة والابتزاز.. وهو ما نسميه بفرض الذات وليس تأكيد الذات.. وفي هذه الحالة لن تكون مهاباً.. ولن يكون مرحباً بك وإنما ســتكون مفروضــاً، كمــا أن الاحترام الظاهري الذي تظن أنك تتمتع به ســيكون تحته طبقه سميكة من السخرية والاستهزاء تنتظر الوقت المناسب لــتظهر علــى الســطح.. ومظاهر المودة والحب التي تظن أنك تتمتع بها سيكون خلفها أطنان من الكراهية تنتظر الوقت المناسب لتقفز في وجهك.

.. هذا هو الفرق بين تأكيد الذات وفرض الذات.

.. تأكيد الذات يتم تلقائياً.. أما فرض الذات فيتم قهرياً.

.. تأكــيد الــذات شئ دائم مادمت تتمتع بالصفات التي تؤهلك لهذه المكانة بين الناس.. أما فرض الذات فمرهون باستمرار البطش.

.. ولــن تكــون مؤثراً في حياة الناس إلا إذا كنت قادراً على تأكيد ذاتــك. .. تأكيد الذات هو موقف، سلوك، اتجاه، أسلوب.. تأكيد الذات هو أن يعرف الناس قيمتك الحقيقية وأن تسلك بين الناس بما يوحي بهذه القيمة

أو بـأنك تسـتحق هـذا الـتقدير.. نحن نحتاج إلى أن يقدرنا الناس وأن يحـترمونا وأن يرحبوا بنا وأن يفسحوا لنا مكاناً بينهم وأن يتأثروا بنا وأن نـتأثر بهم وأن يشاركونا أفكارنا وأن يبادلونا المشاعر وأن يحتفوا بأعمالنا وأن يصفقوا لنا وأن يعلوا من قدرنا ويرفعوا من شأننا.

.. وهـذا هـو شكل من أشكال النجاح الاجتماعي وهو نجاحك في تأكـيد ذاتـك.. في تحقيق ذاتك.. في توكيد ذاتك.. نجاحك في تقديم نفسك للناس.. نجاحك في رسم صورتك في قلوب وعقول وعيون الناس.. ولابد أن تكون هذه الصورة مطابقة لصورتك الحقيقية عن ذاتك.. صورتك التي تـراها في داخلك من نفسك.. تطابق الصورتين يعني صدقك.. يعني أنك تقدم نفسك للناس على حقيقتها.. معناها أنك أنت حقيقي.. أنت نفسك.. أنت كمـا أنـت.. معناها أنك تريد أن يتقبلك الناس كما أنت بصورتك الحقيقية بمـزاياك وعـيوبك.. معـناها أنك تريد أن يتقبل الناس عيوبك كجزء لا ينفصـل عنك.. أنت بمزاياك ونقائصك.. فعيوبك ومزاياك معاً يصنعانك.. أنت لست مجموعة من المزايا والسمات الطيبة فقط، بل أنت محصلة مزايا وعـيوب.. هـذه هـي صورتك المتكاملة.. صورتك الحقيقية.. صورتك الصـادقة.. فأنت لا تعرض نفسك للبيع في سوق العلاقات الإنسانية.. من يبيع شيئاً يزوقه ليغري به المشتري.. هناك فرق بين إجادة العرض والغش فـي العرض.. إجادة العرض معناها أن تعطي للناس الفرصة لكي يعرفوا مـن أنت.. أن تكون معبراً.. أن تصل إلى الناس.. أما الغش في العرض فمعـناه أن تعـرض لهم صورة غير حقيقية صورة مزيفة.. صورة ليست طـبق الأصل لصورتك عن ذاتك. .. والأصل في الروابط الإنسانية ليس حسابات المزايا والعيوب.. الأصل في الروابط الإنسانية هو درجة الصدق

ودرجة الحب ودرجة المنفعة.. أكرر مرة ثانية الأصل في نجاح العلاقات الإنسـانية، الأصـل فـي تأكيد ذاتك بين الناس ودفعها إلى خضم الحياة الاجتماعية ونجاحها في التأثير على الناس يعتمد على ثلاثة محاور :

الصدق.

الحب.

المنفعة.

.. وتختلف النسبة المئوية لكل محور حسب نوع العلاقة.. فالعلاقة بين الأم والابن غير العلاقة بين الزوج والزوجة، غير العلاقة بين الشريك والشريك في العمل التجاري، غير العلاقة بين الصديق والصديق.. إلخ.

.. إلا أن الحقـيقة الثابـتة أنه لا يمكن الاستغناء عن أي من هذه المحاور في أي علاقة إنسانية.. ولا يمكن أن تستمر أي علاقة إنسانية إلا مـن خلال اجتماع هذه المحاور بنسب مختلفة.. وأنه لن تستطيع أن تؤكد ذاتـك إلا من خلال هذه المحاور الثلاثة.. بل إن الناس لن يسمحوا لك أن تمـارس سـلوكاً يجعـل لك بينهم مكانة وحضوراً وتأثيراً إلا إذا شعروا بصدقك وحبك وأنك أيضاً تمثل لهم قيمة نفعية.. والقيمة النفعية ليست قيمة مادية فقط ولكنها تشمل أيضاً دعمك الروحي والمعنوي وأنه يمكن الاعتماد علـيك واللجـوء إليك وقت الأزمات.. عموماً فإن القيمة النفعية تعني أنك باسـتمرار لديـك ما تقدمه للناس سواء على المستوى المادي أو المستوى المعنوي.

.. وتأكيد الذات بين الناس يحتاج أول ما يحتاج إلى الثقة بالنفس.. والـثقة بالنفس تعتمد أول ما تعتمد كما سبق أن أوضحنا على مدى ايجابية الصورة التي تراها في داخلك عن ذاتك.

.. ويجب أن يوحي مظهرك الخارجي عن هذه الرغبة وهذه القدرة في تأكيد الذات.. هذه المظاهر الخارجية هي :

المقدرة على التعبير باللغة وبتعبيرات الوجه ونظرة العين وحركات الجسد.. وأن يكون هذا التعبير متسقاً مع ما تشعر به.. أي أن تعبر بصدق عــن أفكارك ومشاعرك.. القدرات التعبيرية مهمة لأنها وسيلتك للوصول إلــى الــناس وعــرض مــا عندك من بضاعة.. وبضاعتك هي أفكارك وعواطفك.

أن يكــون تعبــيرك واضــحاً.. فإذا تحدثت فليكن بهدوء وبصوت واضــح ومســموع مــع التأكــيد على مخارج الألفاظ ونطقها نطقاً سليماً واســتخدام اللغة بطريقة سليمة مع أقل قدر من الأخطاء النحوية.. الارتقاء باللغــة ينبئ من أنت.. ابتعد عن الألفاظ غير الشائعة والصعبة وابتعد عن الألفــاظ المبتذلة وابتعد عن التعبيرات التي تسبب حرجاً، وتأكد أن الطرف الآخر يسمعك من خلال متابعة تعبيرات وجهك.. وانتظر لحظات من وقت لأخر لتعطيه الفرصة لإبداء أي تعليق.

.. ولا تنسى أن نبرات الصوت لها نفس أهمية الألفاظ والكلمات.. إنهــا وســيلة تعبيرية هامة تساعد في نقل المعنى.. من يفتقد القدرة على اســتخدام نبرة الصوت لدعم المعنى يبدو وكأنه أقل ذكاء.. هذا الانفصال بين نبرة الصوت وتنغيمه وبين معنى الألفاظ يفقدك بعض المصداقية.

.. والــدفء العاطفي يمكن نقله بسهولة عن طريق تعبيرات الوجه وحــركة اليديــن.. بل وحركة الجسم كله.. إن حركات الجسم لها معنى.. فالجســم لــه لغــته الخاصة.. الجسم يتكلم.. والمفروض أيضاً أن تتطابق حركة الجسد مع الكلمات المنطوقة ومع تعبير الوجه ونظرة العينين ونبرة

الصوت. أن تبدو مسترخياً.. إن ذلك يبعث في نفس مستمعك الطمأنينة ولا يقلقه.. إن توترك ينتقل بسهولة إلى الطرف المقابل.. والتوتر قد يؤخذ كعلامة على أنك لا تقول الحقيقة لأن الصادق بنسبة ١٠٠% يكون في قمة هدوئه واسترخائه.. ومعروف أن أجهزة كشف الكذب تقوم على تسجيل مظاهر القلق والتوتر.

.. درجة مصداقيتك ترتفع مع درجة هدوئك واسترخائك وأنت تتحدث.

لا تنظر بعينيك بعيداً عن عيني محدثك بل انظر لعينيه مباشرة.. إن تحاشي عينيه يعني قلقك أو عدم صدقك.

حاول أن تجلس دائماً معتدلاً ولا تميل بجسدك على أحد الجانبين، وكذلك أثناء مشيتك.. فانتصاب القامة مع الخطوات الثابتة يوحي بالثقة بالنفس.. أما خفض الرقبة والانحناء فقد يوحيان بالتخاذل والضعف أو الاكتئاب.

أن يبدو عليك النشاط والحيوية وأن يشع وجهك بابتسامة دائمة صافية وصادقة وأن تكون مرحاً في تعليقاتك.. ولا شئ يذيب ثلوج التوتر والقلق والتحفز والعداوة والترصيد والحدة قدر دعابة مرحة.. ولا شئ يجمع الناس حولك قدر تفاؤلك.. لأن التفاؤل قوة وثقة بالمستقبل.. ولكن يجب أن تحافظ على التوازن بين الجدية والمرح.. والجدية لا تعني التجهم.. ولكن الجدية تعني الموضوعية ١٠٠% أثناء الحديث.. أما المرح والدعابة والنكتة فهي استغلال المفارقات والمتقابلات والغرائب للضحك.. والمرح يجب أن يتخلل حياتنا الجادة بقدر معين.. المرح يروح عن النفس ويسليها ويجدد طاقتها.. المرح يقرب المسافات بين الناس ويهون الصعاب

ويدعــم الروابط ويزيد الألفة ويقلل من الغربة ويذيب العداوة. .. واللعب أيضــاً مهم.. وهو ترك العمل نهائياً لفترة.. ومشاركة الآخرين في اللعب مــن أكــبر عوامل دعم الأواصر.. واللعب هو انشغال العقل بما هو ممتع ١٠٠%.. فالإنســان يختار اللعب الذي يحبه.. إذن هو متعة للعقل وراحة للعقــل.. واسترخاء للعقل.. وتجديد لنشاط العقل.. وبعض اللعب فيه متعة للجسد.. تنشيط للعضلات وتنشيط للدورة الدموية.

.. الاهــتمام باللعــب يزيد من قوة الإنسان.. يزيد من قدرته على تأكيد ذاته.. يزيد من قدرته على التأثير.

.. وأثــناء اللعب تزول تماماً الحساسيات والتوترات والحزازات.. احــرص علــى أن تلعــب مع خصمك قبل صديقك.. أدخل اللعب ضمن بــرنامجك اليومــي.. احترم قيمة اللعب مثل احترامك قيمة العمل.. اللعب قــوة.. اللعــب يــزيد مــن نفوذك.. اللعب يزيد من تأثيرك.. اللعب فعل إيجابي.. اللعب مكسب وليس مضيعة للوقت.. اللعب نشاط وحيوية وتجديد للطاقة وترويح عن النفس.. واللعب ليس للصغار فقط.. ولكن الكبار يجب أن يلعــبوا أيضاً.. بل اللعب ضرورة للكبار مثلما هو ضرورة للصغار.. وهو ضرورة للجماعات مثلما هو ضرورة للأفراد.. بعض الألعاب فردية وهــي تناسب الإنطوائيين.. وبعض الألعاب جماعية وهي تقوي الإحساس بــروح الفريق.. بعض الألعاب تنطوي على نشاط عقلي.. وبعض الألعاب لمجرد التسلية وملء وقت الفراغ.. بعض الألعاب تمارس بانتظام وتصبح هوايــة، وبعضــها يمارس لدوافع صحية ويظل الكثيرون يلعبون بطريقة عشــوائية. .. وإذا كنــت تعمــل بجدية فمن حقك أن تلعب ومن حقك أن تمرح.. اللعب والمرح هدية لمن يعملون ويكدون.

.. كانــت هــذه هــي المظاهــر الخارجــية لمن يتمتعون بالنفوذ الاجتماعــي والقادرين على تأكيد ذواتهم وتتلخص في المقدرة على التعبير عــن النفس بالكلمات وبوسائل التعبير الأخرى غير اللفظية كثيرة الصوت وتعبــيرات الوجه ونظرة العينين وحركة الجسد ومظاهر النشاط والحيوية والتفاؤل وروح المرح والدعابة والقدرة على اللعب.

.. وتلــك المظاهر الخارجية هي انعكاس لأسلوب حياة يقوم أساساً علــى الحركة والنشاط والتنوع والتنظيم والابتكار.. أسلوب حياة يقوم على تحديد الأهداف واستخدام الأساليب التي تقوم على القيم والضمير والإنسانية لتحقيق هذه الأهداف.

.. وهذا يعني انسجام المظاهر الخارجية مع أسلوب الحياة.. وبذلك تكــون هــذه المظاهــر الخارجية هي تعبير صادق عن أسلوب حياة يدفع بالإنسان إلى أن يتوسط الدائرة ويرفع الراية ويقود الناس.

.. والحياة تحتاج إلى مثل هذه النوعية من الناس في شتى مجالات السياســة والإدارة والأدب والفن والعلم.. إنهم الرواد.. وهم القواد.. وهم أصــحاب القرار.. النشطون.. وأصحاب القدرة على التنظيم والتنسيق وهم الديمقراطيون الذين يعملون من خلال الفريق ويدعمون روح الفريق، وهم أصــحاب الشخصــية الاستقلالية غير الاعتمادية والقادرون على الإدارة بــنجاح والقادرون على التواصل مع الناس.. وهم هؤلاء الذين يقبلون النقد ويــأخذون المــبادرات.. وهــم الشجعان الذين يخاطرون ولكنهم يقومون بحســابات واقعــية ودقيقة قبل المخاطرة.. وفي النهاية هم المبدعون الذين يضــيفون للحــياة... فإذا سألت أحد من هو الإنسان القادر على تأكيد ذاته والذي ينجح في أن يكون له نفوذ اجتماعي.. فالإجابة تكون :

هو القادر على اتخاذ القرار وحسم الأمور بحزم.

هو الإنسان النشيط الذي يفيض بالحيوية.

هو الإنسان القادر على التنظيم والتنسيق.

هو الإنسان الديمقراطي.

هو الإنسان الذي يؤمن بالعمل الجماعي ويدعم روح الفريق.

هو صاحب الشخصية الاستقلالية.

هو القادر على التواصل مع الناس.

هو الذي يتمتع بقدرات القيادة الإدارية.

هو الإنسان الذي يقبل النقد ويستفيد منه.

هو الإنسان الذي يأخذ مبادآت.. يبدأ بالفعل وليس ردود الفعل.

هو الشجاع يخاطر بحساب.

هو المبدع.

الفصل الثامن

كن حراً

الحرية.. الاختيار.. المسئولية : أعمدة نجاح

أريد أن أكون.

.. ولن تكون إلا إذا رغبت.. ولن تكون إلا بإرادتك.

أريـــد أن أتغير.. أريد أن أنتقل من الضعف إلى القوة.. من الفشل إلى النجاح.. من الخوف إلى الشجاعة.

.. لن تتغير إلا إذا رغبت.. ولن تكون إلا بإرادتك.

أريد أن أتفوق.. أن أتميز.. أن أنجح نجاحاً عظيماً.. أريد حياة غير عادية.

.. نعم تستطيع ولكن بناء على رغبتك.. اختيارك أنت وبإرادتك.

ولكي تتغير :

لابد أن تؤمن وتعتقد وتثق بأنه يمكننا أن نتغير.

لابد أن ترغب حقيقة في أن تتغير.

لابـــد أن يكـــون لديك الدافع لأن تتغير.. والدافع هو أنك تريد أن تكـــون الأفضـــل والأحســـن والأميز.. تريد أن تتقدم الصفوف.. تريد أن

تســتعيد الثقة بنفسك.. تريد أن ترسم صورة إيجابية عن نفسك.. تريد أن تحول الفشل إلى هزيمة.. تريد أن تحول الضعف إلى قوة.. تريد أن تؤكد ذاتــك.. تريد أن تتخلص من عيوبك.. إذن لابد أن يكون هناك دافع قوي تتولد عنه رغبة حقيقية.

ولابــد أن يكون لديك القدرة على الاستبصار.. والاستبصار معناه الــرؤية الداخلية ولكن بموضوعية وبدون تحيز.. وبدون إنكار أو إسقاط.. أن تــرى نفسك على حقيقتها.. أن تتعرف على مناطق ضعفك قبل قوتك.. أن تتعرف على عيوبك قبل مزاياك.. أن تفهم الدوافع الخفية وراء سلوكك ولا تستخدم سلاح التبرير.

أن تســتمع بدون حساسية لرأي الآخرين عنك.. بعض هذه الآراء صــادقة وبعضها مغرض.. ليس كل نقد لك سببه الحقد والحسد والغيرة.. بل سببه الحب والإخلاص لك.. الصديق الحقيقي هو من يصدقك.

ألا تفقــد الــثقة بنفسك بسبب هجوم الآخرين عليك وآرائهم السلبية منك.. اجعل هذا الهجوم سبباً ودافعاً لأن تتغير إلى الأحسن.

أن تختار أهدافاً واقعية يمكن تحقيقها.. لا تجهد نفسك بغايات بعيدة لا يمكن الوصول إليها.. لا تتوقع أن تتغير بسرعة.. الجهاد مع النفس هو أصعب جهاد.. والإنسان لا يتغير من النقيض إلى النقيض دفعة واحدة.

لابد أن تبذل الجهد والوقت للتدريب.. مواجهة النفس صعبة.. جهاد الــنفس صعب.. وتغيير المفاهيم والمبادئ والتوجهات والسلوك والأسلوب صــعب صــعب صــعب. ولــذا فنحن نحتاج إلى الدعم والتشجيع.. إلى الصـــادقين مـــن الأصدقاء والمحبين. وسيشتد عزمك وتمتلئ نفسك بالأمل وســتدعم روحك بالتوثب إذا وجدت عائداً إيجابياً نظير كل خطوة تخطوها

نحــو التغيير.. وأيضاً لن تكون مضطراً لإرضاء كل الناس.. لا يستطيع أحد أن يرضي كل الناس.. بل ومن المستحيل أن ترضي كل الناس.. فكل إنســـان يرى الأمور من زاويته الخاصة وفي إطار مصلحته الخاصة.. أي يكــون هو المحور ولست أنت، يكون هو المركز ولست أنت.. يكون هو المعنـــي بالأمــر ولســت أنت.. ولذا فإنك إذا وضعت مصيرك في أيدي الآخرين فسوف يتعاملون معك كشيء هامشي على طرف وعيهم وفي آخر حدود اهتمامهم وحسب قيمتك في ميزان مصالحهم.

.. استفد برأي الآخرين ولكن لا تخضع لهم.

.. استعن بالآخرين ولكن لا تدعهم يتحكمون فيك.. وآخر النصائح وربمـــا أهمهـــا : افعلها أنت افعلها بيدك.. ماحك جلدك مثل ظفرك.. أنت صاحب الفكرة.. أنت صاحب الرغبة.. أنت تملك الإرادة.. إذن فليكن زمام الأمور في يدك.. لابد أن تعرف نفسك.. فإذا عرفت نفسك أمكنك السيطرة على العالم الخارجي.. لابد أن تكون أزرار التحكم في حياتك في يدك.. إذا كـــان جهـــاز الـــتحكم عـــن بعد موجود في أيدي الآخرين فيحركونك كما يشـــاءون ويسيطرون عليك كما يريدون فلن تستطيع أن تتغير أبداً.. شرط التغيـــير الأساسي هو أن تملك هذا الجهاز في يدك.. جهاز التحكم الذاتي.. جهـــاز السيطرة على العالم الخارجي.. وهذا معناه أيضاً أنك ستكون قادراً على حماية نفسك من النقد غير العادل.

.. إن ما تختاره أنت بنفسك ستكون مسئولاً عنه.. وفشلك سيجعلك تتجه إلى اختيار آخر دون تردد ودون ندم.. ولن تخاف من العواقب.

.. أن تختار معناها أن تكون مسئولاً.. وأن تكون مسئولاً معناها أن تكـــون إنســـاناً.. وأعظم اختيار هو أن تختار أن تتغير إلى الأفضل.. ولا

اختـيار بدون مسئولية.. وهذا هو قدر الإنسان.. وفي نفس الوقت تشريف للإنسـان وتأكـيد على حريته.. إنها متلازمة ثلاثية تبدأ بالحرية فالاختيار فالمسـئولية.. وأدعى أنني أنا الذي مددت الخيط الذي جمع هذه المتلازمة بهذا التتابع : حرية.. اختيار.. مسئولية.

.. ولابـد أن يكون لديك المقدرة على أن تبدأ من جديد.. والشمس تسـاعدك على تبني هذا المفهوم وهو أنه في كل يوم من الممكن أن يكون هناك بداية جديدة.. فالشمس تشرق كل يوم ثم تغرب.. ثم يكون هناك بداية في اليوم التالي بداية تبدد الظلام.. ضياء يحمل النور والدفء.

.. حتى الأزمات والصدمات والكوارث يمكن اعتبارها إيذانا لبداية جديدة.. بداية عظيمة.. بداية التغيير إلى الأفضل والأحسن تحويل الضعف إلـى قـوة.. تحويل الهزيمة إلى انتصار.. تحويل الكارثة أو المصيبة إلى اسـتفادة ونفع ومكسب.. يتعرض الإنسان لكثير من المواقف المؤسفة التي تدفعـه إلى الحزن.. والحزن شئ نبيل.. نحن نريد حزناً يضئ النفس ولا يظلمها، يبعث على الأمل وليس اليأس.

.. هذه المواقف المؤسفة مثل :

طلاق حادث مرض موت خيانة صديق خسارة مادية فصل من العمل.

.. نحن لا نريد أن نلغي الحزن.

.. نحن لا نريد أن نلغي الألم.

.. الحزن عاطفة نبيلة.

.. والألم عقاب للذات من ضمير يقظ.

.. المتبلد وجدانياً لا يحزن.

.. والذي لا يتألم لا ضمير له.

.. ولكن نحن نحذرك من اليأس والندم.

.. اليأس والندم يعوقان التغيير ويمنعان البدايات الجديدة.

.. وفي الحركة الدوارة لكل الكواكب تكون نقطة النهاية هي نقطة البداية.. إن هذه الحركة الدوارة وهي في نفس الوقت حركة الطواف هي الحركة المعتمدة إلهياً ربانياً.. وهي تعني شيئاً واحداً وعظيماً وهو أنه حين ننتهي لابد أن نبدأ من جديد.

.. وفي حركة الليل والنهار الناشئة عن دوران الأرض حول الشمس فإن بزوغ الفجر يسبقه تكثيف للظلام.. أي أن الخيط الأول للنور ينبع من قلب الظلام.. ويعلو النور تدريجياً حتى يهلك الظلام تماماً وتتوسط الشمس كبد السماء فتفرش النور بجرأه وقوه وتحد.

كن حراً.

اختر أن تتغير.

تحمل مسئولية اختيارك.

لا تندم.

لا تيأس.

ابدأ من جديد.

الفصل التاسع

ابدأ فوراً ..

احذر أن تكون أفعالك هي ردود أفعال

.:. حـــرية اختيار مسئولية : تلك المنظومة الإنسانية التي تؤكد علـــى الـــتكريم الإلهـــي للإنسان، مقدرته على تعمير الأرض، واستحقاقه للخلافة وتحمله الأمانة.. وهي أمانة الفعل، وأمانة المبادأة، وأمانة التغيير، وأمانـــة الإبداع، وأمانة البناء والتعمير.. لا يستطيع أن يختار من لم يكن حراً.. ولا مسئولية لمن لا يستطيع أن يختار.. والحرية هي حرية الإنسان من الداخل.. من باطنه.. حرية فكره وصدق وجدانه ونقاء ضميره، وعدم خضـــوعه لغرائـــزه وأهوائه، واعتزازه بكرامته وتحريره من ذل الحاجة وطمع النفس.

.. والحر لا يخاف.. الحر شجاع.. الحر يتحمل مسئولية اختياره.. والاختـــيار يتم بناء على قراره.. فيفعل.. أي يبادئ بالفعل.. أي لا تكون حركـــته في الحياة مجرد ردود أفعال.. هو يبدأ يبادر.. هو الذي يفكر في الـــبدائل.. هـــو الـــذي يفكـــر في الحلول.. هو الذي يفعل.. وهو يفعل ما يســـتطيع.. ولا يفكـــر في مالا يستطيع.. وفعله مبني على دراسة.. فهم..

وعي.. ولذا يضع خطة ضمن إطار إستراتيجي أوسع يشمل القريب والبعيد ومستلهما الماضي.. هو لا يخطو عشوائياً.. بل حركة هادئه.. فعل مربوط بهدف.

.. ولذا فأحد جوانب فلسفته تقوم على مفهوم الوقاية.. هو لا ينتظر وقوع الأحداث ثم يستجيب لها.. بل هو يمنع وقوع الأحداث التي قد تسيئه وتؤذيــه أو تعطل مسيرته.. هو لا يترك الأمور للصدفة.. وإذا لم يستطع منع وقوع مثل هذه الأحداث أو الحوادث فهو يكون على الأقل قد اتخذ من الاجــراءات الوقائية ما يفسد تأثير هذه الأحداث أو الحوادث إذا وقعت أو يقلل من ضررها.

.. إنـــه يضع سيناريو مستقبلياً لكل شئ متوقع.. ويتصور خصمه ومـــا يمكـــن أن يفعلـــه أو يقوله.. ثم يتصور ما يمكن أن يفعله هو ليمنع خصـــمه من أن يقول أو يفعل أو على الأقل يُعد الهجوم المضاد لما يمكن أن يحدث.. إن الإجراءات الوقائية إما أن تردع الخصم فلا يجرؤ أن يتقدم أو تفشل خطته تماماً إذا أقدم أو تقلل من الأضرار فتجعل نجاحه منقوصاً.

.. وهـــذا يبين أهمية الاستعداد والتدريب ونسمع عنه بوضوح في الجيوش ونسمع أحياناً ما يسمى بالتدريب بالذخيرة الحية وهذا معناه تخيل معـــركة حقيقـــية.. والقادة الحكماء سواء من السياسيين أو العسكريين هم اللذيـــن يضعون أمامهم كل الاحتمالات بما فيها أسوأها وأحياناً يبالغون في الحـــرص أو الشك فيتخيلون الاعتداء أو الإساءة قادمة من ناحية الصديق قبل العدو.

.. والاحتـــياطات أو الإجـــراءات الوقائـــية تحمـــي الإنســـان من المفاجـــآت.. والمفاجـــأة معـــناها عـــدم الـــتوقع.. عدم الاستقرار.. عدم

التهيؤ..المفاجأة تفرض رد الفعل.. واحتمالات الخطأ والخسارة والفشل في رد الفعـل أعلـى لأنه يتم باندفاع وعلى عجل وبدون خطة مسبقة ويكون مصـحوبا بـالقلق والـتوقع السيئ والانفعال الشديد والذي قد يفسد الرؤية الصحيحة والتفكير المنطقي وإذا تداعت الأمور إلى الأسوأ فإنه يؤدي إلى الانهيار.. وإذا انهار القائد أو المسئول الأول فهذا معناه الفشل التام والنهاية المأساوية.

.. ولـذا فـأي قـائد لابـد أن يكـون سياسياً.. أي استراتيجياً.. والاسـتراتيجية تعنـي الرؤية المستقبلية للأهداف القريبة والبعيدة مستلهمة الماضـي والخـبرات السـابقة ووضـع البرنامج الزمني وإعداد الوسائل للوصـول إلـى الأهـداف.. وأهم من ذلك هو توقع العقبات والمشكلات والأحـداث الطارئة التي من الممكن أن تحدث وتعطل المسيرة.. ومفهوم الوقايـة هـو مـن أساسـيات الفكر الاستراتيجي.. بل هو مفهوم أساسي ومحـوري سـواء فـي المجال العسكري أو الأمني أو الاقتصادي.. ولا نتصـور قـائداً عسكرياً ليس استراتيجي الفكر.. ولا نتصور مسئولاً أمنياً (داخلـي–أو خارجي) ليس استراتيجي الفكر.. وكذلك المسئول الأول عن الغذاء وعن الماء وعن الكهرباء وعن المواصلات وهكذا.

.. ومفهوم الوقاية يحتم البدء بالفعل وليس رد الفعل.. مفهوم الوقاية يعنـي المبادأة.. مفهوم الوقاية يعني الاستعداد والتدريب والتخطيط ووضـع الـبدائل.. ولـذا فالعقلية الاستراتيجية لابد أن تكون عقلية حرة قادرة على الاختـيار وتـتحمل مسؤلية هذا الاختيار كاملة.. أي أن يكون صاحبها له قلـب أسـد.. شجاع.. لا يخاف.. يعترف بالخطأ.. يأخذ بالمشورة.. لديه بدائل.. حازم في التنفيذ.. حاسم في القرار.

.. والوقاية قد تكون على مستويين :

١- استعداد دفاعي.

٢- إجراء هجومي.

.. والاستعداد الدفاعي هو إجراء أقل إيجابية ولكن لا بأس به في الردع المعنوي أو تقليل الخسائر لأنه ينطوي على سيناريو كامل لرد الفعل إذا وقع الحدث من الطرف المقابل.. إذن رد الفعل في هذه الحالة لن يكون عشوائياً بل مخطط له ومرسوم بدقة وقد تم تدريب عليه.

.. أما الإجراء الهجومي فهو المبادأة بالفعل.. كالضربات التي تقوم بها لإجهاض قوة خصمك أو عدوك كلما شعرت بتزايد قوته وتعاظم خطره.. وذلك مفهوم على المستوى العسكري والأمني كأن تهاجم مفاعلاً نووياً أو تضرب قاعدة صواريخ أو تغتال سياسياً أو عالماً في المجال العسكري، أو جاسوساً، أو تحبس إرهابياً.. وهكذا.. هذه كلها مبادآت.

.. أما في مجال الحياة المدنية فإنشاء السدود وإصلاح الأراضي وبناء المدن الجديدة وإدخال صناعات جديدة وخلق فرص عمل، كل ذلك إذا تم وفق خطة استراتيجية طويلة المدى فإن ذلك يدخل ضمن المبادآت والأفعال وليس ردود الأفعال..

أي لا ننتظر حتى يحدث فيضان أو جفاف فنبني سداً، ولا ننتظر حتى يتضخم السكان فنبني مدنا جديدة ولا ننتظر حتى تتفاقم أزمة المرور فنقوم بإنشاء الكباري والأنفاق، ولا ننتظر حتى تتزايد البطالة وتهدد الأمن فندخل صناعات جديدة..السياسي الذي يفكر بطريقة ردود الأفعال سياسي فاشل ويؤدي إلى كارثة.. والمدير الذي يفكر بطريقة ردود الأفعال يؤدي إلى انهيار المؤسسة التي يقودها.

.. وعلـى المستوى الشخصي، وفي مجال المصالح الشخصية فإن الإنسان الناجح هو الذي يبادئ.. هو الذي يقرر ويختار ويبدأ بالفعل.. يبدأ مشـروعاً.. يـبدأ برنامج عمل.. يوسع من دائرة نشاطه.. يعدد نشاطاته تحسباً لركود ما في نشاط ما فحينئذ يكون لديه بدائل.

.. وهـو الـذي يـتوقع المشاكل ويضع سيناريوهات لعلاجها إما بإجهاضها أو الاستعداد لحدوثها والأولى أفضل.. فهو لا يهرب.. ولا يضع رأسـه في الرمال.. بل هو يحسب.. ويتحسب.. ويستعد ويواجه.. ودائماً يـبدأ شـيئاً جديـداً.. يأتي بفكرة جديدة.. إنه صائد أفكار.. ويأخذ قراراً مدروسـاً.. ويـنفذ.. ولا يتردد.. ومخاطراته محسوبة.. ولا يحجم.. ولا يخاف.. مقدام.

.. لا يقول سأحاول بل يقول سأفعل.

.. لا يقول لا أستطيع أن أفعل أفضل من هذا، بل يقول أستطيع أن أفعل ما هو الأفضل دائماً، وهو فعلاً الأفضل والأحسن ويطور ويبدع.

.. وهـو لا يقـول ليس أمامي حل آخر بل يقول سأحاول أن أجد بدائل.. وهو دائماً لديه بدائل.. لديه خطط احتياطية ورغم أنه متفائل إلا أنه يضـع أسـوأ الاحتمالات ليستعد لها.. وتوقع الأسوأ لا يفسد عليه تفاؤله.. التوقع للأسوأ معناه أنه لا يريد أن يدع مجالاً لأي خطأ مهما كان بسيطاً أو تافهاً.

.. توقع الأسوأ لا يعني عدم الثقة بالنفس ولكن يعني الأخذ بالأحوط مـع الحسابات الدقيقة... وهذا الإنسان الذي يبادئ بالفعل لا يدع أحداً ينال من عزيمته، لا يدع أحداً يجر روحه المعنوية إلى أسفل، لا يدع أحداً يهزم ثقته بنفسه، لا يدع أحداً يشككه في قدراته وإمكانياته وثراء مصادره.

.. وهــو أيضاً لا يسمح للحالة المزاجية المتقلبة للآخرين أن تتحكم فيه.. إن جهاز التحكم موجود في يده وليس في أيدي الآخرين.

.. كمــا أن أحــداً لا يســتطيع أن يجــره إلى التفاصيل التافهة أو المواضيع الجانبية.. إن عينه دائماً على الهدف الكبير، واهتمامه بالتفاصيل الهامــة لا يفســد علــيه الرؤية الشمولية ولا يعطله عن الحساب الزمني للقفزات نحو الهدف.. لا أحد يستطيع أن يجره إلى الوراء.. ولذلك فهو لا يمكن أن يكون ضحية لمزاج الآخرين أو لآرائهم السلبية.. كما أنه يستطيع أن يفحص بعناية هذه الآراء ويأخذ منها الصالح.

.. وهــو لــيس سريع الانفعال إزاء إساءات الآخرين.. لا يغضب بســهولة إذا كــان الأمر يتعلق بشخصه.. إنه يدخر انفعاله ويدخر غضبه للأشــياء الكبيرة المتعلقة بأهدافه الكبيرة وهو يعلم تماماً أن الانفعال الشديد والغضــب الحاد يؤديان دائماً إلى الخسارة.. وهو لا يريد أن يخسر.. لأنه يكسب دائماً.

.. وحين يبدي غضبه فإنه يضع رقيباً على لسانه.. لا يقول ما يندم علــيه.. وهذه واحدة من أهم سمات الناجحين الذين يعملون والذين يبادئون بــالعمل.. إنه يعرف ما يقول.. وكلماته محسوبة.. ولا يخطئ في القول.. ولا يــدع لأحــد الفرصة لأن ينال منه.. بسبب لفظ خاطئ تفوه به.. بينما الشــخص المــندفع الانفعالي هو ذلك الشخص الذي لا يبادئ بالفعل وإنما يستجيب لأفعال الآخرين.. أفعاله دائماً هي ردود أفعال.. إنه بسهولة يشعر بالإســاءة.. يلــوم نفسه دائماً يخرج عن الحدود اللائقة في غضبه ويقول أشياء يندم عليها.. هو دائم الشكوى.. وهو سريع التأثير.. لا يثابر.. ينهزم بســهولة.. يصــدر قرارات متسرعة ربما تعقد الأمور أكثر.. وهو دائماً

منشـــغل بالتفاصـــيل وتوافه الأمور والتي يدفع إليها دفعاً.. حالته المزاجية مـــتعلقة دائمـــاً بمـــزاج الآخرين صعوداً وهبوطاً.. ينتظر وقوع الأشياء والمصـــائب.. ولا يتغير إلا إذا اضطر لذلك اضطرارا.. ودائماً ينشغل بما لا يستطيع أن يفعل.

.. الذيـــن يعتمدون على ردود الأفعال لا ينجحون أبداً.. الناجح هو الـــذي يـــبدأ.. وعادة يبدأ بشيء صغير.. ثم يكبر ويكبر.. وهو في البداية يعـــرف أنه لا يستطيع أن يتحكم في كل شئ.. خيوط اللعبة ليست كلها في يـــده.. ولـــذا يبدأ على نطاق محدود وذلك لأنه يؤمن أنه لكي ينجح ولكي يبادئ بالفعل أي لكي يكون حراً فيختار.. يتحمل المسئولية يجب أن يتحكم فـــي أكبر قدر من العوامل المؤثرة على نجاح مشروعه.. فالعناصر كثيرة ومتـــنوعة بعضـــها داخل في نطاق إرادتك وبعضها خارج عن إرادتك.. ولكـــي تضـــمن أعلـــى نســـبة من احتمالية النجاح يجب أن تخضع معظم العوامـــل لإرادتـــك.. والإنســـان الذكي هو الذي يعرف في البداية أنه لا يستطيع أن يتحكم في كل شئ.

.. وهو يؤمن أيضاً أنه لا يستطيع أن يفعل كل شئ.. بل إن هناك أشـــياء خارجـــة عن نطاق قدراته وإمكانياته.. ولا يقدر عليها اليوم وربما يقـــدر عليها غداً.. وما لا يقدر عليه اليوم يؤجله.. أما ما يقدر عليه اليوم فيبدأه فوراً.. وقد يأتي يومَ يستطيع أن يفعل أشياء كثيرة ولكنه يظل يؤمن أنـــه مازال هناك أشياء لا يستطيع أن يفعلها ولذا يجب عدم الاقتراب منها وربمـــا يكون هو أهل لها وجدير بها ولكن الظروف غير مواتية.. أو أن ثمة عوامل خارجة عن إرادته تعوق طريقه نحوها.. ولذا فهو يتنحى عنها غير آسف ولا ندم.

صاحب الفكر الاستراتيجي نجاحه يعتمد على المبادأة بالفعل وليس رد الفعل.

قل دائماً.. أستطيع أن أفعل كذا، وأستطيع أن أفعل الأفضل، ولدي بدائل.

الإنســـان الذي يبدأ بالفعل لا يغضب بسهولة ولا يستثار ولا يخطئ في القول.

الناجح يبدأ بشيء صغير لأنه يؤمن أنه لا يستطيع أن يتحكم في كل شئ ولا يستطيع أن يفعل كل شئ ولا يستطيع أن يحصل على كل شئ.

والناجح لا ينشغل بما لا يستطيع أن يفعل ولا بالتفاصيل غير الهامة والدقائق التافهة.

الفصل العاشر

ضع نظاما صارما لحياتك.. رتب أولوياتك

متى تقول لا ؟

إذا اطلعت على المذكرات الخاصة للعظماء فى شتى المجالات والتى تحكى قصة حياتهم الشخصية وبالذات كيف نجحوا وتميزوا وتفوقوا وتقدموا الصفوف ستكتشف أن واحدا من أهم عوامل نجاحهم أنه كان لكل منهم نظام خاص فى العمل. وأن تطبيق هذا النظام كان يتسم بالصرامة أى الالتزام الشديد فى التطبيق وعدم التنازل أو التهاون مهما كانت الأسباب، وأن قلب ذلك الرجل الناجح كان يتحول الى قطعة من حديد لا تستجيب لأى مؤثرات خارجية إذا كان الأمر يتعلق بنظام العمل. وإذا لقيت هذا الإنسان الناجح خارج نطاق العمل فقد يكون شخصا مختلفا فى رقته ودماثته ومرونته وتسامحه وتنازله وقد يكون له أسلوبه المختلف فى إدارة حياته الشخصية ولكن إذا جئنا للعمل فالأمر مختلف والأسلوب مختلف والعلاقات مختلفة. وإذا قلنا قلبه من حديد فهذا لا يعنى القسوة ولكن يعنى الحزم الشديد فى تطبيق النظام الذى وضعه لأداء العمل لأنه يرى ومعه حق أن هذا النظام هو أساس النجاح. أى لا نجاح بدون نظام. لا نجاح بدون أسلوب خاص فى إدارة العمل.

.. ورغم تقدم علم إدارة الأعمال وتعدد الكتب التى تحدد علم الإدارة وأساليب التطبيق العلمى وبرامج التدريب المختلفة إلا أنه يظل لكل إنسان أسلوبه الخاص. والأسلوب الخاص ينبع من الفلسفة الخاصة. الفكر الخاص. من أسلوب الحياة الخاصة. من مكونات الشخصية أى الطابع الشخصى. وتستطيع أن تكتشف أن لكل أسلوبه. لكل طريقته. ولكل روحه. والروح هى قوة محركة. الروح هى المناخ الذى يفرضه. هى المشاعر التى يبثها هى الحماس الذى يشعله. هى الفكر الذى يجعل الأخرين يؤمنون به. هى فلسفته التى يطبقها فى العقول فتصبح دستورا ومنهاجا للعمل.

.. ولولا أنه يتمتع بسمات القائد لما أستطاع أن يبعث الروح لدى الأخرين. فأى إنسان ناجح هو قائد بالفطرة. نقول بالفطرة سواء رضينا أم لم نرض لا يمكن أن نعلم أحدا كيف يكون قائدا إنها موهبة قدرة خاصة. سمات فى الشخصية.

.. والقائد هو المحور، هو قوة الجذب المركزية. هو الذى يشد الجميع نحوه لينتظموا داخل إطار هو يحدده ويفرض نفوذه فى محيطه. وبالتالى فهو قوة. إذا وقف فى المركز يلتفون حوله وإذا وقف فى المقدمة يتبعونه. وإذا اعتلى منصة تشرئب الأعناق وترتفع الرؤوس نحوه وفى إتجاهه.

.. إن فن إدارة الناس يحتاج الى قائد. أى تلك القوة التى تجمع الناس وتجعلهم ينتظمون فى صفوف وداخل إطار أو تجعلهم يتحركون وفق خطة، وتلغى الهوى الشخصى لكل منهم وتمنع الحركة الشخصية لكل منهم حيث يوجد نظام وحيث توجد خطة وحيث يوجد أسلوب عمل. ولا يستطيع أحد أن يحيد عن ذلك.

.. ومــن يخرج عن النظام يلفظه العمل فورا أو بمعنى أدق يلفظه القــائد اذ لا تهــاون لأن القلــب قد قُد من حديد. وهذه نقطة جوهرية فى الــنظام. وهى أن لا تهاون مع من يخرج على النظام. وذلك - وتلك نقطة جوهــرية أخرى لأن النظام محكم ودقيق ولكل عمله وأى خلل عند نقطة معينة أو موقع يسرى تأثيره الى بقية الأجزاء. ويصبح القائد هنا هو راعى النظام أى الذى يتابع التخطيط ويرصد الخطأ ويتعامل بشكل فورى وحازم مــع هذا الخطأ دون تغاض عنه ودون قبوله على مضض أو دون تسامح وهذا يكون مفهوماً لدى الجميع فى نطاق العلاقات الشخصية فى العمل. أنه لا تهــاون مع الخطأ. وذلك لأن هناك هدفا وهناك خطة للوصول الى هذا الهــدف. وهــذا يحــتاج الــى تعاون الجميع. ولهذا فالتهاون غير مقبول. وفرض الإرادة الشخصية غير مقبول. واتباع الهوى الشخصى غير مقبول والحرية الشخصية مرفوضة.

.. وحســابات الوقت دقيقة.بل فى غاية الدقة. إنه فن إدارة الوقت. ومهما تطورت الأساليب إلا أن الحقيقة تظل هى : لا وقت ضائع والوقت يقــاس بكمية الإنتاج يراعى دقة الإنتاج فى حسابات الوقت.أى أنها مسألة كمــية وكيفــية. فعين على عقارب الساعة، وعين أخرى على كم الإنتاج وجودة الإنتاج.

.. وصــاحب العمــل الــناجح ينشد الكمال. أى توجيه كل طاقاته وإمكانــياته للحصول على أعلى درجة ومستوى من الأداء الذى يؤدى الى أحســن النــتائج. ولهــذا فكل يجب أن يعمل بأقصى طاقته مستغلا أقصى إمكانــياته. لا أحد يعمل بنصف جهد. ولا أحد يعمل بنصف قلب. استثمار كــامل للوقــت والجهــد. ثــم تــأتى أهمية روح القائد فى بعث الحماس

والإخــلاص والولاء. وهنا تأتى عبقرية الجمع بين صرامة فرض النظام وبيــن نشــر الحب بين الإدارة والعاملين ثم بين العاملين بعضهم البعض. ويــتحول العمل الى عبادة.. والى ضرورة لتوازن النفس وسعادتها. والى اســتقرار الحــياة الشخصية على المستوى المادى. إذا من الضرورى أن يحقق العمل الإرضاء المعنوى والمادى لكل العاملين.

.. ثــم نأتى الى نقطة جوهرية أخرى ونحن نتكلم عن النظام نرى أن عقل القائد، كالحقيبة التي تحوى عشرات الأشياء ولكن لكل شئ موقعه ومكانه الذى لا يتغير وأنه يتواجد فى هذا المكان ليس لسبب عشوائى ولكن لســبب موضــوعى. هناك فكرة من وجوده بهذا المكان لأنه يرتبط بوجود شــئ أخــر فى مكان أخر.. أى توجد شبكة اتصالات هادفة. نظام تتابعى معين.. شئ قبل الأخر. وشئ بعد الأخر وصاحب هذه الحقيبة يستطيع أن يفتحها فى الظلام أو وهو مغمض العينين وتصل يده الى الشئ الذى يريده دون عناء.

.. ثــم نــأتى الــى أهــم النقاط وهى أن كل شئ فى هذه الحقيبة ضرورى. الإنسان الناجح لا يحتفظ بالأشياء غير الهامة وغير الضرورية. لكل شئ فى الحقيبة أهميته واستخداماته والتى لا يمكن بأى حال الاستغناء عــنها. لا يمكن أن يغفل الاحتفاظ بشئ هام ولا يمكن أن يحتفظ بشئ غير هــام أو غــير مطلوب أو غير ضرورى. وكلما زاد ذكاء الإنسان الناجح وكلمــا زادت خــبرته كان أقدر على التعرف على القيمة النسبية للأشياء واحتوت حقيبته على الأشياء القيمة جدا.

.. واختــيار الأشياء التى توضع فى الحقيبة مبنى على الأولويات. وكذلك ترتيب الحقيبة مبنى على الأولويات.. ويتم الاختيار وفق هذا المبدأ

فـيحمل شئ معين رقم (١) أى أنه على رأس قائمة الأشياء التى ستوضع فـى الحقيبة. ثم إن هذا الشئ سوف يوضع فى المكان رقم (١) أى المكان الذى يؤدى منه أكبر الأدوار حيوية.. ثم يعقب ذلك الشئ رقم (٢) ثم (٣) وهكـذا إلـى أن نصل الى درجة تمتلئ فيها الحقيبة وهنا يعرف القائد أو الإنسـان الناجح أو الإنسان العظيم متى يقول كفى. فلنتوقف عند هذا الحد. لأن أى شئ زائد عن قدرة الحقيبة سوف يزحمها وسوف يفسد النظام. إذن الأولويات ليس بمعنى فقط أن رقم (١) يأتى قبل رقم (٢) ولكن أيضا متى نـتوقف. وكيف نحافظ على النظام ونتجيه من الازدحام والتداخل والتأثير السلبى المتبادل والشوشرة وإضاعة الجهد بدون طائل وإضاعة الوقت. أى فوضى تؤدى الى إضاعة جهد وإضاعة وقت. وجودة أى منتج تحسب تبعا لأربعة أشياء:

القيمة المادية لمكوناته.

الدقة فى صنعه.

الجهد المبذول.

الوقت المبذول.

الاختـيار للأولويـات وترتيـب الحقيبة يوفر الجهد ويوفر الوقت. والتوفـير هـنا معناه إمكانية استخدام هذا الجهد وهذا الوقت فى مزيد من الإنـتاج وبذلك تزيد القيمة الفعلية لأى منتج سواء إذا كان منتجا ماديا فى الصناعة أو منتجا خدميا فى التعليم أو الصحة.

.. والقيمة المادية تحددها طبيعة المادة.. صفيح أو ذهب.

.. والدقـة فـى الصـنع تحددها مواصفات معينه تؤدى الى الأداء الأكمل والأفضل للوظيفة.

.. والجهــد المبذول بمعنى أن بذل الجهد المطلوب للحصول على أفضل منتج. وهو جهد محسوب. وما يزيد عليه فهو جهد ضائع وعادة ما يكــون. ذلــك بسبب الفوضى (عدم وضوح الهدف   عدم وجود خطة ضعف المتابعة   اضطراب علاقات العمل).

.. والوقت المبذول بنفس فكرة الجهد المبذول. الناجح هو من يجيد ترتيب حقيبته. الناجح هو إنسان ماهر فى اختيار الأولويات.

.. لا يمكن اطلاقا أن يأتى رقم (٢) قبل رقم (١).

.. وهــم لا يفعلون ذلك فى نطاق العمل التنفيذى فقط ولكن يشمل أيضا كل حياتهم.

.. وتحديد الأولويات ليس أمراً سهلا بل يكتنفه صعوبتان :

الصـــعوبة الأولـــى هى الصراع على رقم (١) ما بين رسالة هذا الإنسان فى الحياة وبين مصلحته ونفعه الشخصى.

الصـــعوبة الثانية على الصراع على رقم (٢) ما بين احتياج العمل من وقت وجهد ومال وبين راحته الشخصية ومتعته.

.. إن الاختــيار يحتاج الى شجاعة. يحتاج الى تضحية.. الاختيار يعكس فلسفة شخصية واتجاها فى الحياه.

.. والتضــحية قــد تشمل المنفعة الشخصية المطلقة فيضع الإنسان قــبلها رســالته فـــى الحياة والتى يؤكد من خلالها ذاته وإنسانيته وأحقيته بالحياة.

.. وقــد تشــمل التضحية أيضا راحته ومتعته واسترخاءه والأشياء التى يحبها.

.. والصــراع بين الوقت المطلوب للواجبات الإنسانية وبين الوقت الــذى يحــتاجه العمــل.. قد يهمل إنسان أسرته الصغيرة وأسرته الكبيرة ويســتغرقه العمــل تماما، وقد يضحى إنسان أخر ببعض الوقت من عمله لأداء مــثل هــذه الواجبات أو لأداء دوره كأب أو كإبن.. هذا يجعلنا نعود مــره أخرى الى موضوع الأولويات والتضحيات وقدر الشجاعة المطلوب فى ترتيب هذه الأولويات.

.. ويــبدو أن الأمر يتوقف أساسا على حسن استغلال الوقت.. وأن هــناك أســلوبا اقتصاديا فى إدارة الوقت بحيث لا يكون هناك وقت ضائع علــى الإطلاق. كل دقيقة تستغل استغلالا حسنا بحيث يتسع الوقت لأشياء كثــيرة دون تــزاحم ودون ضغوط واعطاء كل ذى حق حقه وعدم إسقاط شئ هام او عدم تفضيل شئ هام على شئ أخر أهم.

.. والناجح الحقيقى لا ينسى نفسه فيما يتعلق بضروريات استمراره عضــويا ونفســيا بصورة صحيحة سليمة تتيح له أقصى كفاءة فى العمل. فهــناك وقت كاف للنوم والاسترخاء وممارسة الرياضة وسماع الموسيقى، ووقــت للحــياة الاجتماعــية على مستوى المتعة الشخصية وعلى مستوى التســهيلات الخاصــة بــالعمل، وكذلــك وقت للحياة الأسرية والواجبات الإنسانية.. أما باقى الوقت ففى العمل الجاد المضنى الشاق.

.. إذن الأمــر يتوقف على الاستغلال الأمثل للوقت بحيث لا يكون هــناك وقــت مهدر. ثم يتوقف بعد ذلك على وضع قائمة الأولويات والتى بالضــرورة ستشمل بعض التضحيات وهذا يتطلب شجاعة ولكن بشرط أن يــرعى الإنســان نفسه ويدخر الوقت اللازم لاستمراره بحالة صحية طيبة وحالــة مزاجــية صافية تتيح له ذلك العمل الشاق والمستمر دون إنقطاع

لأسباب مرضية ناشئة عن إهماله. .. وأحد الأشياء الهامة المرتبطة بتنظيم الوقت هو كيف يقول الإنسان "لا" للآخرين.. فالآخرون قد يقتحمون حياتك بدون استئذان إما لعدم لياقة منهم أو لأنهم لم يعتادوا النظام أو لأن هذا هو أسلوب الحياة الذى يحكم مجتمعا من المجتمعات. هنا يحق لك أن تقول لا.

لا لأى شخص يريد أن يراك دون تحديد موعد سابق.

لا لأى شـــخص يريد أن يراك فى موعد يريد هو تحديده يتعارض ذلك مثلا مع وقت نومك أو ممارستك للرياضة.

لا لأى شخص يريدك أن تعمل فى وقت راحتك

لا لأى شخص يريد أن يدعوك لمناسبة ما دون أن يعطيك إخطاراً قبلها بوقت كاف.

لا لأى شخص يثرثر ويتحدث عن مواضيع تافهة أو تفاصيل غير مطلوبة ويغضب اذا لم تسمعه.

لا لأى عمل تحقق منه كسبا فعليا اذا كان ذلك سيكون على حساب صحتك وزائدا عن برنامج عملك الدقيق.

لا لأى شـــخص اعتاد على عدم الالتزام بالمواعيد مما يضيع وقتك فى الانتظار.

لا لأى زميل يخرج عن نظام العمل فيضيع بعض وقتك

لا للمكالمات التليفونية غير الهامة التى تأتى فى أوقات غير مناسبة كوقـــت الـــنوم. لا للشـــخص الكبير أو المسئول الذى يستهين بوقت الناس استنادا لمركزه القوى. فاحترام الوقت لا يفرق بين كبير وصغير.. والكبير الذى يستهين بوقت الآخرين هو فى حقيقة الأمر صغير.

لا للـــزيارات الشخصـــية (أصدقاء وأقارب) دون موعد سابق أو حتى بدون إخبار بها.

نعم فقط للأزمات والحالات الطارئة التى يحتاجك فيها الآخرون.

.. قـــد يغضب منك بعض الناس ولكن هذا أمر غير مهم فى سبيل نجاحك وفى سبيل راحتك الشخصية.

.. سيعتاد الناس بعد ذلك على أسلوبك وسيحترمون طريقتك.

.. المهم ألا تتهاون.

كن صارما فى عملك.

ضع نظاما تفرضه على الجميع بعد استشارتهم ومشاركتهم.

لا تسمح لأحد بأن يخرق هذا النظام.

فى نطاق العمل فليكن قلبك من حديد فى عزل أى إنسان لا يلتزم.

ضع أولويات حياتك.. ثم أولويات عملك

جـــودة أى منـــتج هـــى : القيمة المادية لمكوناته، الدقة في صنعه، الجهد المبذول، الوقت المبذول.

تعلم متى تقول لا.

الفصل الحادي عشر

كن محباً لكل الناس.. فلينجح الجميع

.. الناس سعداء لأنهم قرروا أن يكونوا سعداء. إنه قرار بالسعادة. قرار بالنجاح. حياتك مجموعة من القرارات تتخذها بنفسك ولا يمليها عليك أحد.

.. والقرار الذي سأنصحك باتخاذه قد يكون غريبا.. ولكن اسأل كل العظماء والناجحين الشرفاء وسيؤكدون لك صحة نصيحتي وأنهم هم أنفسهم يعملون بها منذ أن بدأت حياتهم.

..أريد أن تقرر أن تكون سعيدا وأن يكون كل الناس سعداء. أن تنجح وأن ينجح معك كل الناس. أن تكسب وتربح وتنتصر وأن يكسب ويربح وينتصر معك كل الناس. أن تتمنى الخير لنفسك ولغيرك فى نفس الوقت. وأن تحب لغيرك ما تحب لنفسك. فليكن شعارك الخير للجميع. لا نريدك أن تقدم الآخرين على نفسك فهذا إيثار لا يجوز إلا للمحتاجين والضعفاء، ولا نريد أن نقتل فيك روح المنافسة فهى التى تبعث على مزيد من الاجتهاد والإبداع والإتقان، ولا نريدك زاهدا بل اعمل لدنياك كأنك تعيش أبدا حتى تعمر الأرض ولا تنس نصيبك من الدنيا. وحين ننصحك

بتبـــنى الخـــير للآخرين قدر تبنيه لنفسك وتمنى النجاح والمكسب والربح للآخريـــن مـــثل تمنى كل ذلك لنفسك تعرف أن ذلك لن يعوقك عن التميز والتفوق والتقدم فليس هناك تعارض بين نجاحك والآخرين. بل العكس فإن نجاح الآخرين سيدعم نجاحك مثلما أن نجاحك سوف يدعم نجاح الآخرين وستكون هناك مساحة لأن تتقدم الصفوف أو يتقدمها غيرك وهذه المساحة مـــن التميز والتفوق والتقدم يكون سببها الفروق الفردية التى جعلها الله بين البشر.. بافتراض أن الجميع سيبذلون أقصى جهودهم فسيظل هناك فرصة لأصـــحاب الصف الأول ويأتى بعدهم الصف الثانى. هذا لا حيلة لنا فيه. وهذه حكمة الله.. أن تكون هناك فروق فردية، ودرجات من العطاء وتنوع المواهـــب والقدرات والإمكانيات وتعدد أشكال الرزق واختلاف مستويات النجاح وتباين أقدار وقدر الناس. وجعلنا بعضكم فوق بعض درجات. ولكن الفضـــل الحقـــيقى كـــل الفضل يكون للأتقياء. التقوى هى معيار التفاضل ودرجة الفضل.

.. مـــا قـــيمة أن تحب للآخرين ما تحب لنفسك. ما فائدة أن تربح ويربح معك الآخرون ؟ ما أهمية أن تعم السعادة ويرفرف الحب..؟

.. الإجابـــة : أنـــنا بذلك نضمن لك أنت شخصيا وللمجتمع بأسره الأمـــن والســـلام والسلامة. وسيوفر لك المناخ الصحي النظيف لكي تبرز وتـــبذل مزيدا من الجهد لتحقق أوضاعا أفضل دون أن تخشى حسد وحقد الآخريـــن ودون أن تخشـــى طعنات الظلام. إن هذا سيحد من العنف ومن الشر.. الأمان لك وللآخرين. السلام لك وللآخرين.

.. ما فائدة ذلك ؟

لن يحاول أحد أن يكون مكسبه على حساب مكسبك.

لـــن تكـــون المنافسة دافعا لأن يحاول أحد أن يضعفك. بل ستأخذ المنافسة المعنى الإيجابى لها وهى أن يحاول هو أن يتفوق لا أن يضعفك. لن يكون تفوقه على حساب ضعفك.

لن يكون الزهو لأن الآخرين جاءوا من بعده. بل الزهو سيكون لأن النجاح جاء من خلال الوسائل الشريفة وبعد تعب وكد، وليس على حساب أحد، ولم يُضَرّ أحد، وأن التفوق جاء بسبب الاستعداد الخاص والإمكانيات الفردية والموهبة الإلهية.

.. ذلك ما نسميه بالمنافسة الشريفة. وهذا هو نجاح الأقوياء.. وذلك هـــو تمـــيز العظماء. وهذا معناه أن النجاح العظيم والمستمر، أى النجاح الحقـــيقى لابـــد أن يستند إلى قاعدة أخلاقية. ولابد أن يستند أيضا إلى قوة داخلـــية تكـــبح جمـــاح الشهوات وتسيطر على النوازع العدوانية، وتنشط طاقات الخير الدفينة فى النفس.

.. إذن المنافســـة الشـــريفة تحـــتاج إلى قوة. شجاعة. ثقة بالنفس. الرؤية الجميلة للذات. الرضا والشبع المعنوى. ويرد كل ذلك إلى تقوى الله والنشأة الطيبة والأصل الطيب.

.. الأمر يحتاج إلى جهاد مع النفس وحسم الصراع لصالح الخير، وقـــناعة عقلية بأن السلام الاجتماعى نبعه الحقيقى الشبع الروحى للناس، ومـــرده المـــنطقى لانتشار الحب بين الناس والذى يدفعهم إلى تمني الخير للجميع.

.. هـــذا القـــانون الـــذى يحكم العلاقات الشخصية، ويحكم علاقات العمل ويحدد المضمون الحقيقى للمنافسة الشريفة، هو قانون غير مكتوب. ولا توجـــد محـــاكم تحاسب من يخالفونه. ومن يخالفه لا يسجن وإنما يُلفظ

وينبذ ثم يخسر ويفقد ويفشل ويسقط. وتلك هى النهاية الطبيعية للحسد والحقد وتمنى زوال نعمة الآخرين والعمل على إفشالهم.

.. بعض المجتمعات تعمل بهذا القانون غير المكتوب. وهى مجتمعات تتمتع بالأمن والسلام والوفرة وترفرف عليها السعادة. وبعض المجتمعات الأخرى تحتاج إلى القانون المكتوب الذى يحاسب الناس على سلوكهم الخارجى وليس ضمائرهم. إنه قانون يحمى الأفراد من العنف الظاهر والبلطجة السافرة ولكنه لا يحمى من الدس والوقيعة والضرب تحت الحزام والطعن فى الظهر، ولا يقى الإنسان من السم الذى يدس فى العسل. إنه قانون لا يهذب النفس ولا ينقيها من الشرور. وتجد هؤلاء لا يسعدون لنجاحهم بقدر سعادتهم لفشل الآخرين ونجاحهم يقاس بدرجة فشل الآخرين. ومن هنا تغلى الصدور وتشتعل النفوس ويتربص كل إنسان بأخيه يمنع عنه الخير ويدفع بالشر إلى ناحيته ويتفنن فى إيذائه وإيلامه. وتستحيل الحياة إلى نقمة ويعم الخوف ويمتنع السلام وتجهد العقول والأبدان ويلهث الناس تعبا وخوفا، ويجنى الأشرار ثمار ذلك المناخ نجاحا زائفا كفقاقيع الماء المنتفخة بالهواء والتى سرعان ما تنفجر وتندحر تماما.

.. والحديث النبوى الشريف " لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه " يعرض أمرا غاية فى الخطورة والأهمية إذ يعلق إيمان الفرد بحبه للآخرين. أى لا إيمان لمن يسعى لإفشال أخيه والحط من قدره والإقلال من شأنه ورسم الخطط لإيذائه وتعطيله ووضع العقبات فى طريقه أو الإساءة لسمعته عن طريق الإشاعات التى تؤثر على مساره.

.. كما أن ربط القضية الإيمانية بحب الأخ لأخيه تعنى أن حياة الشعوب تكون معرضة للخطر إذا عمت الكراهية وانتزعت الرحمة من

القلــوب وتوحشت النفوس. وهنا ينقلب الإنسان ليصبح عدو نفسه. ويأتى الانهيار من الداخل وليس من الخارج. وهذا هو سر الخراب الذى يصيب بعــض المجــتمعات على كل المستويات السياسية والاقتصادية والإنتاجية والتعليمــية فينخر السوس فى كل مؤسسات الدولة وتتداعى أركانها وتنهار أعمدتهــا. فاذا أردت أن تحطم أمة فلا داعى لأن تهجم عليها بالجيوش من الخــارج ولكن سلط أهلها بعضهم على بعض ليتشاحنوا ويتباغضوا ويكره بعضهم بعضا فيجتهد كل واحد منهم لجر أخيه إلى الوراء وإسقاطه فى بئر الفشل. وإذا غرقت سفينة لا ينجو أحد. وإذا وصلت إلى بر الأمان فالجميع يربحون حياتهم وأموالهم.

.. وفــى مجتمع المحبة تعم الثقة فى كل أشكال التعاملات وتصبح الكلمة ميثاق شرف وأقوى من أى عقد قانونى ويصبح الوعد أنفذ بدون أى قيود ورقية تتوعد المخالفين.

.. ومــن الناحــية الاقتصادية فإن النجاح معد والقوى بين الأقوياء أفضل من القوى بين الضعفاء. والأقوياء يثرى بعضهم بعضا أما الضعفاء فــيجرون القــوى إلى صفوفهم ليصبح مثلهم ضعيفا هزيلا. والنجاح ليس مسألة نسبية بحيث تكون ناجحا قياسا إلى فشل الآخرين بل هو قيمة مطلقة تــتعاظم مكانتها وسط باقة من نجاح الآخرين فالنجاح يقاس إلى نجاح ولا يقــاس إلى فشل. والنجاح الذى يقاس إلى نجاح يحدد مدى التميز والتفوق وفــى هــذا فليتــنافس المتنافسون مثل الذين يتنافسون فى العمل من أجل التقرب إلى الله وعمل الخير.

.. إن شرايين الطمأنينة التى تحمل دماء المحبة تصل إلى كل خلايا المجتمع فتنتعش جميعها ويصير جسد الأمة صحيحا قويا معافى قادرا على العمل والإنتاج والإبداع.

كن منافسا شريفا.

لا تشعر بالتهديد من الآخرين. ثق بنفسك، اسعد لنجاح الأخرين.

امتدح نجاح الأخرين.

تذكر أن غير الآمنين هم وحدهم الذين يشعرون بالغيرة.

المنافسة تصبح مرة إذا كنت تشعر أن قيمتك تتحدد فقط بالفوز وإذا كنت تهدف فقط إلى ان تكون فوق الجميع.

إذا كـــان هدفــك هــو إضعاف الآخرين من أجل أن تتفوق عليهم سيخرج منك أسوأ ما عندك وستتضاعف مخاوفك.

لا تقارن نفسك بالأخرين. إننا جميعا مختلفون. أن تبنى حياتك على المقارنة مع الآخرين أمر مجهد يعطلك عن النجاح الحقيقى .

الفصل الثاني عشر

كن مخلصاً لمن تحب..

الثراء الحقيقي هو حب الناس

ثـروتك الحقيقية هى الناس الذين يحبونك. أنت غنى بالناس ، أنت غـنى بالعلاقات الحميمة الدافئة. إنها تجعل للحياة طعما آخر. والذى يحبك يؤمـن بك ويحترمك ويقدرك. والذى يحبك يخلص لك. والذى يحبك يفعل أى شئ من أجلك إلى حد التضحية. وذلك مكسب أى مكسب. الثروة ليست مالا فقط. الثروة صحة. ذكاء. علم وأيضا أصدقاء وأحباء. وأن توفق إلى إنسـان يحبك فهذا نجاح. بعض الناس قادرون على أسر القلوب والبعض الآخر لا يستطيع. والقبول من عند الله. والقلوب وما تحب وتهوى. ولكنك تسـتطيع أن تـبذل جهـودا لتؤلف القلوب من حولك.. لابد أن تتعلم كيف تجـذب الـناس ناحيتك. فلتدخل ذلك ضمن استراتيجيتك للنجاح. لا نجاح بـدون الـناس. ولا طعـم لنجاح بدون الناس. الناس شهود على نجاحك. ويجب أن يستفيد الناس من نجاحك. وأحسنكم أنفعكم للناس.

.. كلـنا مشـغولون بـرفع رصيدنا فى البنوك ولكن لابد أن ترفع رصيدك عند الناس دائما.

.. فـــى البداية لابد أن يصدقك الناس. وأن يشعروا بإخلاصك.. إن ذلـــك نصف الطريق إلى قلوب الناس. وتلك أخلاق النبلاء والعظماء. ولا نجـــاح حقـــيقى إلا إذا اســـتند على قاعدة الصدق والإخلاص. قل الصدق وأخلص فى كل ما تقول وما تعمل. الناس لديها رادار للتعرف على مدى صـــدقك وإخلاصـــك. خـــداع الـــناس لوقت طويل صعب. قد تستطيع أن تخدعهـــم على المدى القريب. ولكن لا يمكن بل ومن المستحيل أن تستمر فى خداعهم.

.. فـــإذا كنت صادقا مخلصا فالحياة تطيب معك. لأنها تكون حياة آمـــنة. كـــزوج أو كصديق أو زميل أو شريك.. كل أشكال التعاون معك تصـــبح مصدرا للخير. ويكون الإثراء متبادلا إذا كنتما على نفس الدرجة من الصدق والإخلاص. والإثراء إما روحى أو مادى.

.. والإثراء الروحى يتمتع به معا الزوج مع الزوجة والصديق مع الصـــديق. تصبح الحياة ممتعة لأن فيها مشاركة. والمشاركة فى حد ذاتها تحقـــق متعة للإنسان أى أن نكون معا ونحن نمارس الحياة.. الوحدة تفقد الإنســـان نصف المتعة.. لأن نصف المتعة فى المشاركة والنصف الأخر من المتعة هو فيما نحن بصدده أى الموضوع ذاته. موضوع المشاركة.

.. و الحياة ممتعة حقا وبها العديد من الأشياء الجميلة. ولكن المتعة تتضـــاعف أو تكـــتمل بوجـــود شريك.. رفيق.. حبيب.. زوج أو صديق. والـــزوج لا يغنى عن الصديق. والصديق لا يغنى عن الزوج. أنت تحتاج للاثنيـــن معـــا. كل منهما يلبى احتياجات روحية ونفسية معينة لا يستطيع الآخـــر تلبيـــتها. وفى ذلك هناء وسعادة واستقرار واستمرار لرحلة الحياة بأقل قدر من الكدر والضجر والألم.

ومــن يحــبك يجعلك ترسم صورة جميلة عن ذاتك. ترى نفسك جمــيلا ومكــتملا. ترى نفسك إنسانا هاما له دوره الأساسى فى الحياة بل تكــون أنت محورا لحياة من يحبونك. وكم هو رائع أن يشعر الإنسان أنه محور حياة إنسان أخر وهذا سوف يكسبك ثقة بنفسك.

ومــبادلة الحب تحقق أقصى درجة من المتعة الروحية والنفسية.. إنهــا ســعادة مــا بعدها سعادة تتحقق من خلالها الإثارة والنشوة والأمل والحمــاس والحــيوية والــتدفق والنشاط والعافية وترى الجمال فى كل ما حولك وتحب كل ما حولك.

.. وهــذا يشــملك بصــفاء دهنى وقدرة على التفكير الهادف وحل المشــكلات والإبداع فتزداد خبرة ومهارة ويتراكم نجاح فوق نجاح لتصل إلى القمة أو بالقرب من القمة لأن الطموح سيملؤك.

.. مطلــوب مــنك أن تحــافظ على من تحب. لابد أن تبذل جهدا. الشجرة تحتاج إلى رعاية لتنمو وتثمر. ارع الحب الذى بينك وبين زوجك والحب الذى بينك وبين صديقك. ادعمه دائما. عززه فى كل وقت. بالكلمة الطيــبة. وكما يقولون فإن كلمة طيبة واحدة تدفئ ثلاثة شهور من الشتاء. اظهــر الاهــتمام الصادق. قدم هدية.. اكتب خطابا رقيقا. ردد دائما أنك محظــوظ بهــذه العلاقة.. امتدح صدق وإخلاص الطرف الآخر. إن ثمه أشياء صغيرة تحقق سعادة كبيرة.

كــن بجانب من يحبونك وقت الشدة. لا تتركهم أبدا. قدم كل ما عــندك مــن مساعدة لا تبخل بشئ. ضح بالوقت والمال وابذل مزيدا من الجهــد. الــتعاطف وحــده لا يكفى وإنما ضع نفسك مكانه لتستشعر آلامه وأحزانه ودلك ما نسميه بالتناغم وليس مجرد التعاطف.

.. وصـــديقك هــو مــن يصدقك.. قل له الحقيقة دائما لا تزوق له الكلمات.. ولا تضلله بالمبالغة. ولا تضعف همته بنقدك له. نقدك لمن تحب هــو رســالة حــب. رسالة خوف عليه. قل له الحقيقة ولكن اختر الالفاظ المناســبة والألفــة الرقــيقة الدالة على حبك وإخلاصك دون أن تبتعد عن المضــمون الحقــيقى. ولا تقــل له رأيك ثم تمضى بل ابق بجانبه. أعطه النصــيحة المباشرة... قل له ماذا يفعل دون أن تملى عليه أو تأمره. تابع معه التطورات. لابد أن يشعر أن مشكلته هى مشكلتك أنت الشخصية.

.. وحــافظ علــى ســر صديقك. لا تنقل أخباره لأحد لا تثرثر.. الــثرثرة ليســت من شيم الناجحين والعظماء. الثرثرة هى من أهم سمات الإنسان التافه الذى يملك وقتا لا يعرف كيف يستغله.بعض الناس يتطوعون بــنقل الحكايات والأخبار دون أن يسألوا. إنهم يعطون لأنفسهم أهمية زائفة بــأنهم يعــرفون وبــأن لديهم معلومات. لا تثق بالثرثار. ولا تأتمنه على أسرارك. لأنه سينشرها دون وعى ودون قصد سيئ. ولا خير فى الصديق الثرثار، ولا خير أيضا فى الشريك الثرثار.

.. والشــراكة غــير الصداقة ولكن لها أيضا قواعدها وأخلاقيتها.. وهــى تــنطوى على مصالح مادية. عمل مشترك.. أهداف واحدة.. اتفاق على خطة مشتركة.. قد يكون اثنين أو ثلاثة أو أربعة أو فريقا صغيرا أو كبيرا أى جماعة.. والافتراض فى هذه الحالة ألا تتعارض المصالح وإنما تتفق خطة وقلبا مخيلة وخبرة. أحلاما وواقعا.

.. ولــذا لابد أن تهيمن روح الجماعة على مجموعة الشركاء ولابد أن نؤمن أن اثنين معا من الممكن أن يصلا لحلول أفضل مما كان يستطيع كل واحد بمفرده. ولابد أن نتعلم كيف نتعاون وكيف ننسق مع الجميع.

.. وفـــى نطـــاق الشراكة لابد أن نقبل أن من حق كل إنسان يكون مخـــتلفا. الاخـــتلاف لا يعـــنى أننا نستطيع أن ننسق معا. لابد أن نحترم الفروق الفردية.

.. والـــناجحون يعـــرفون أن الخـــلاف قـــوة وليس ضعفا. أو هم يستطيعون تحويل الخلاف إلى قوة لمضاعفة المكاسب. الخلاف معناه إثراء معرفى خبراتى وحين نختلف لأننا مختلفون يكون أمامنا ثلاثة طرق.

.. إما أن نصل إلى حلول وسطى وفى هذه الحالة تصبح ١+١= ٥ أو نـــتعاون رغـــم الاختلاف فتصبح ١+١=٢ أو نتناغم إلى أقصى درجة ونستفيد فعلا من وجهات النظر المختلفة للوصول إلى الحلول المثالية وفى هذه الحالة تصبح ١+١= ٣.

.. وفى نطاق الشراكة مادام الإنسان صادقا ومخلصا فإنه من حقه أن يتمـــتع بـــبعض الحقـــوق. وهو يتمتع بهذه الحقوق معتمدا على متانة الشراكة وصلابة القاعدة الإنسانية الاخلاقية التى بنيت عليها ومعتمدا أيضا علـــى رصيد الحب والاحترام بين المتشاركين وأنهم جميعا يعملون لهدف واحد وهو تحقيق النجاح للوصول إلى هدف يرصده الجميع ومتفقون عليه وإنهم جميعا اعتمدوا خطة الوصول إلى هذا الهدف..

.. فـــى هـــذه الحالة يستطيع الإنسان أن يتمتع بحقوق معينة فيقول بصـــوت مســـموع إن من حقى : أن أسأل عما أريد. مع اعترافى بأن من حـــق الطـــرف الآخـــر أن يرفض. أن يكون لى رأيى الخاص ومشاعرى وعواطفى وأن أعبر عن ذلك بطريقة ملائمة.

أن أقـــول أشـــياء قـــد يبدو أنه ربما لا تبنى على منطق ولست فى حاجة أن أقدم مبررات

أن أقرر وأن أختار وأن أتحمل عواقب اختيارى.

أن أخطئ.

أن أغير رأيى

أن أحتفظ بخصوصياتى.

.. هـذه الحقـوق لا تتعارض مع مفهوم الشراكة ولكنها تعبر عن مدى الحرية التى من حق كل إنسان أن يتمتع بها فى نطاق الشراكة، واثقا مـن حسـن ظـن الآخرين بى.. لذا فلا تشارك إلا من كان يفهم المعنى الحقيقى للشراكة وأنها تقوم أول ما تقوم على قاعدة أخلاقية. كما تقوم على مبادئ أساسية أهمها أن الاختلاف لا يضعف قوة الدفع نحو تحقيق الهدف بـل العكـس يمكـن استثمار الخلاف فى تحقيق مزيد من النجاح. كما أن الشراكة تقوم على الاحترام والمحبة المتبادلة بالرغم من أن الهدف مادى.. فـالهدف المادى لا يمنع من الاستمتاع بدرجة من التقارب الذى يعين على مزيد من التفاهم.

احسب ثروتك بعدد أصدقائك الذين يحبونك.

أنت فى حاجة إلى زوج وصديق.

القاعدة الأساسية لمثل هذه العلاقات هى الصدق والإخلاص.

اخلص لمن يحبونك. وراع واهتم بشجرة المحبة.

كلمة طيبة واحدة تدفئ ثلاثة شهور من الشتاء.

حـافظ علـى سر صديقك. لا تثرثر. ولا تتطوع بسرد الحكايات لتثبـت أنك عالم ببواطن الأمور. الشراكة غير الصداقة ولكنها تقوم على نفس القاعدة الأخلاقية من الصدق والاخلاص.

الاخـتلاف حق مشروع. والأذكياء هم الذين يستثمرون الاختلاف لتحقيق مزيد من النجاح.

فـى نطـاق الشـراكة يكون لك حقوق يجب أن تستمتع بها تثبت حريتك.

لا شـراكه حقيقـية دون أن يـدرك الشريك أهمية الانصهار فى الجماعة.

رغم أن الهدف مادى فى الشراكة ولكن استمتع بدرجة من التقارب من أجل مزيد من التفاهم.

الفصل الثالث عشر

اسمـــــع الآخريـــــن يسمعونـــــك..

أفهمهــم يفهمونــك

.: في علم الفيزياء نقرأ عن معادن جيدة التوصيل للحرارة وأخرى رديــئة التوصـــيل.. وفي علم الاتصالات نسمع عن أجهزة جيدة الإرسال والاســتقبال وأجهزة أخرى رديئة.. بالمثل هناك إنسان رديء التوصيل.. لا يســتطيع أن يصـــل بمشاعره وأفكاره للآخرين.. وهناك إنسان رديء الاســتقبال.. يفوت عليه الكثير مما يقوله الناس.. وبالتالي تكون استجابته غــير ملائمة، إذ لكي يتحقق التواصل السليم لا بد أن تحسن الاستقبال وأن تحســن الإرسال.. والإرسال الجيد يعتمد على الاستقبال الجيد.. افهم ماذا يقصــد الآخرون حتى تستطيع أن تجعلهم يفهمونك.. عملية الفهم المتبادل هــي عملية إرسال واستقبال من الطرفين.. من يستقبل جيداً يرسل جيداً.. إذا فهمــت الـــناس فهمــوك.. إذا كنت واضحاً أتحت للناس الفرصة لكي يفهموك.. وإذا أحسنت الإنصات استطعت أن تفهم الناس.

.. مـــن أيـــن تـــبدأ ؟ هـــذا سؤال هام وقد تبدو الإجابة عليه سهلة وبديهـــية.. فالمـــنطق يفترض أن تبدأ من فهم الناس ثم تجعلهم يفهمونك..

ربمـــا يكـــون هـــذا حقيقياً ولكن لا بد أن تعطي للناس الفرصة.. لا بد أن تساعدهم.. لا بد أن تظهر الاهتمام الكافي.. لا بد أن تعطي عينيك وأذنيك وقلـــبك لهم.. شجعهم لكي يعبروا.. هذه هي نقطة البداية الحقيقية.. وهكذا يفعـــل العظمـــاء.. انهـــم يبدون اهتماما صادقاً مخلصاً لكل إنسان يتحدث إلـــيهم.. يحرصون كل الحرص أن يفهموا كل ما يقال لهم.. الفهم السليم.. الفهـــم المباشر.. هم لا يحتاجون إلى وسيط.. ولا يحتاجون إلى مترجم.. أحـــذر الوســـطاء بينك وبين الناس.. الوسيط ينقل ما يريده ويحجب ما لا يعجبه.. وإذا أحسنا الظن به فهو ينقل الأمور من وجهة نظره وكما يفهمها وكما يراها.. والوسيط مهما كانت درجة إخلاصه فإنه لا يعنيه بنسبة ١٠٠ % أن يصـــل بالـــناس إليك وأن يصل بك إلى الناس.. طالما أن الأمر لا يعنـــيه شخصياً فالتواصل الكامل لا يقلقه.. أما أنت فالتواصل الكامل بينك وبين أي إنسان يهمك جداً.

والوســـيط مهما كانت درجة دقته فإنه لا يستطيع أن ينقل مشاعر.. لا يستطيع أن ينقل تعبيرات الوجه.. لا يستطيع أن ينقل نبرات الصوت.. الوســـيط يستطيع فقط أن ينقل كلمات وأفكار وليس نبضات القلب.. احذر الوســـطاء.. أحـــذر الطـــرف الثالث.. اعتمد على نفسك.. اتصل بنفسك.. تواصل بنفسك.. لا تعزل نفسك بل تواصل مباشرة.

.. انظر إلى وجه محدثك.. لا تبعد عينيك عن وجهه.. لا تنظر إلى شـــئ أخر.. افصل ذهنك عن كل ما حولك.. لا تنشغل بأي أفكار أخرى.. هذا الانشغال سوف يبدو على وجهك بسهولة وسيدرك محدثك أنك لا تركز معه وأنك منشغل بأمر آخر وهذا ربما يضايقه أو يجعله يتردد أو يشتته أو يفقـــده الحماس.. فلتحمل نظرات عينيك كل الاهتمام.. اجعل محدثك يشعر

أنك ملكه وحده في هذه اللحظات... ولتحمل تعبيرات وجهك نفس المعنى.. معنى الاهتمام والتركيز الذهني والعاطفي.

.. والتركــيز العاطفي معناه أنك منفعل بما يقول محدثك.. أي أنك تســمعه بعقلك وقلبك.. أن كلماته تترك أثراً في مشاعرك.. لابد أن تعرف أن عضلات وجهك قادرة على نقل كل مشاعرك وانفعالاتك مهما تباينت.. ولابــد أن تعقــب من وقت لأخر بكلمة أو بعبارة تؤكد متابعتك الدقيقة لما يقوله محدثك.. إنك بذلك تشجعه على الاستمرار والشعور اليقيني انك معه بكليتك.. الكلمة أو العبارة التي ستقولها مقاطعاً بها محدثك قد تحمل تعجباً أو اندهاشــاً أو موافقة أو سؤالاً ولكن أحذر المقاطعه بعدم الموافقة أو النقد أو عــدم التصــديق أو السخرية.. دعه يتكلم.. دعه يقول.. دعه يعبر عن نفســه وعــن مشكلته أو عن رأيه ووجهة نظره وأرجو ألا يحمل وجهك علامــات نفــاذ الصبر أو الضجر أو الملل أو رغبتك في أن ينهي حديثه فــوراً.. ولكــنه إذا أطال ودخل في تفاصيل غير ضرورية تستطيع بلباقة وذكاء أن تجعله ينتقل إلى نقطه أخرى بعد أن تطمئنه أنك استوعبت تماماً النقطة السابقة وذلك بأن تعيد تلخيصها له مستعيناً ببعض كلماته وعباراته.

.. واحذر أن تطلق أحكاماً أو تتسرع بإبداء الرأي النهائي ولا تقطع بأي شئ.. أنت مازلت في مرحلة الإنصات.. مرحلة الفهم.. وقمة نجاحك هــو أن تعــيد بعض كلماته وعباراته بنفس المشاعر التي كانت مصاحبه لهــا.. إن هذا لا يعني موافقتك النهائية على ما قاله ولكن تعني أنك فهمت مــا قاله والتقطت مشاعره وانفعالاته.. بذلك يشعر محدثك بأنك كنت معه تماماً... واحذر مثل هذه العبارات التي تغلق الطريق أمام استمرار الحوار الفعال :

أنا لا أفهم ما تقوله.

لم أفهم شيئاً مما قلت.

اسرع فليس لدي وقت.

أنت تدخل في تفاصيل لا ضرورة لها.

ادخل في الموضوع مباشرة.

هذه نقطة بعيده عن موضوعنا الرئيسي.

هذا الكلام سمعته قبل ذلك.

لا تكرر نفسك.

لا تخلط الأمور ببعضها.

اختصر.. أقصر.. ركز كلامك.

وقتك قد انتهى.

.. مثل هذه العبارات تباعد بينك وبين محدثك وتنشر هواءً غير طيب وتفسد الجو وتثير الغضب أو الضيق وربما تعطل الوصول إلى اتفاق :

.. المهم أن تنصت بحب.

.. وأن تنصت باهتمام.

.. وأن تنصت ولديك الرغبة الحقيقية في المساعدة أو التعاون.

.. وأن تنصت لتفهم.

.. ويشعر الإنسان براحه كبيره بعد أن يفرغ ما عنده في جو مرحب وروح ودوده.. ويهدأ الإنسان إذا لاقى ما قاله تقديراً.

.. لــيس مهماً أن تكون متفقاً وموافقاً مع ما يقوله الطرف الآخر.. المهم أن يقول ما عنده حتى وإن كنت مختلفاً معه.

.. ومن ينصت باهتمام يُنصت له باهتمام.

.. ومن يعطي الفرصة لكي يفهم تعطي له الفرصة لكي يفهم.

.. فإذا انتهى محدثك من كلامه فابدأ أنت الكلام..؟

.. من أين تبدأ..؟

.. ابــدأ بتلخيص ما قاله محدثك.. وخذ موافقته على ملخصك حتى يــتأكد لكمــا معاً أنك قد فهمت ما يعنيه.. ومطلوب منك أن تكون كالمرآة التي تعكس بصدق ما يقع عليها.. فإذا فرغت من هذا ابدأ الكلام :

لا تتكلم بصوت مرتفع.. يكفي أن يكون صوتك مسموعاً لمن حولك أو لمن يهمهم الأمر فقط.

اجعــل مخارج الكلمات والحروف واضحة جداً لا إلتباس فيها ولا تضطر مستمعك لأن يطلب منك إعادة المقطع أو الكلمة التي نطقتها.

أنظــر إلى عيني محدثك وأنت تتكلم.. احذر أن تنظر في أي اتجاه آخــر أو أن تنشــغل مــثلاً بالنظر في أوراق أمامك بينما أنت مستمر في الكــلام أو أن تنشغل بإعادة ترتيب بعض الأشياء أمامك أو فتح خطاب.. وهكذا.. إن في ذلك خروج عن اللياقة وإظهار عدم الاهتمام وعدم التقدير الكافي لمستمعك.

لا تتحدث بسرعة وكأنك على عجله من أمرك ولا تكرر ما قلت أو لا تعيد قوله بطريقة أخرى.. واصبغ صوتك بالمعنى.. فالصوت خير معبر

عن المعنى كالاندهاش والتعجب والتساؤل وعدم التصديق والتأكيد والأسف والغضب والندم والتفاؤل والابتهاج.. بعض الناس تكون أصواتهم مسطحه وبالتالـــي يفشـــلون في توصيل معاني معينه يستحيل وصولها إلا بنغمات الصـــوت.. إن المعـــنى يصبغ الكلمات بالحالة الوجدانية والموقف الذهني الذي أنت عليه.

لا تـــبدي استهزاءً أو استخفافاً أو مرحاً زائداً أو تبسيطاً مخلاً وفي نفـــس الوقـــت لا تـــتجهم وتعبس.. كن وسطاً حتى تؤخذ محل الجد.. ولا تضـــحك بدون داع.. ولكن ضع على وجهك الابتسامه الملائمه للموضوع والباعثه على مزيد من الألفه والموده مع مستمعك.

ادخـــل فـــي الموضوع مباشرة.. لا تضيع الوقت.. اختصر بما لا يخـــل بالمعـــنى.. كـــن محدداً.. كلما زادت درجة التعليم والذكاء والثقافة والخبرة كلما كان الإنسان قادراً على استخدام أقل الكلمات التي تحمل أبلغ المعاني.

تحدث بلغه تتناسب مع مستوى مستمعك فلا تلجأ مثلاً إلى التجريد الشديد بينما مستمعك متوسط التعليم أو متوسط الذكاء.

لا تـــنفعل بشده فتضرب بيدك مثلاً على المائدة.. ولا تستخدم يداك بكثره وأنت تتحدث.. ولا تقف فجأه أو تروح وتجيء في المكان.

اصمت إذا حاول مستمعك أن يقاطعك.. وإذا تكررت مقاطعته اطلب منه بذوق ولطف أن يتيح لك الفرصة للانتهاء من حديثك.

واصمت أيضاً إذا انفعل مستمعك أو إذا تفوه بلفظ غير ملائم.. وإذا تكرر خروجه عن الحدود اللائقة فمن حقك بهدوء أن تنسحب من المناقشة

وذلــك بعــد فشــل إنذارك الأول وإنذارك الثاني بالانسحاب.. ولكن اترك الباب مفتوحاً لعودة الحديث إذا اعتذر.

بعــد أن تفــرغ مــا تريد قوله.. أعد تلخيصه بسرعة مركزاً على الأمــور الهامه.. واختم بسؤال ومن خلال إجابة مستمعك عليه يتضح لك مدى استيعابه لما قلت.

إذا كــان هــناك أكــثر مــن شخص أمامك وأنت تتحدث لا تركز اهــتمامك على شخص واحد بل وزع اهتمامك بين الجميع.. أما إذا تواجد بيــن هذه المجموعة رئيسها فمن الكياسة أن توجه إليه حديثك وخاصة إذا سألت سؤالاً أو أردت أن تستفسر عن شئ أو تستطلع معلومة معينه.. ومن حقه هو وحده أن يدعو أحد معاونيه للإجابة أو الحديث.

وإذا كنــت فــي لقاء أو اجتماع فلا تنهي الجلسة بأن تقف.. ولكن باســتطاعتك عن طريق بعض العبارات المهذبة أن توحي بأن اللقاء على وشــك الانتهاء كأن تقول مثلاً : كانت جلستنا اليوم مفيدة أو مثيره ونتعشم أن نــراكم قريباً وأنتم في أحسن حال أو لنحقق مزيداً من التقدم.. أو تقول مثلاً : لقد أرهقناكم بطول اجتماع اليوم.

أو تقــول مثلاً : وإلى أن نلتقي المرة القادمة إن شاء الله أرجو أن نكون قد تدارسنا الموضوع جيداً.

.. أن للحــوار آدابه.. والتمسك بهذه الآداب يعني أصالتك وجديتك ويدعم الثقة فيك ويشجع الآخرين على التعاون معك.

.. التهذيب والذوق من أسباب نجاح أي حوار أو محادثات. ولتكن مجاملاً ولكن في حدود.. المجاملة الزائدة إما نفاق أو تحمل معاني عكسيه أو تــأخذ الصــيغة التجارية.. الكلمات الرقيقة كالهدايا الثمينة تفتح العقول

وتشـــرح الـــنفوس.. ولتكن مجاملتك مقصوره على موضوع الحوار أو ما يتصـــل بـــه.. والأشـــخاص اللذين لا تعرفهم معرفة شخصية لا تجاملهم بامتداح الشكل أو الملبس وإنما امتدح أفكارهم.

قـــد يحاول الطرف المقابل أن يفشل الحوار أو يفسد اللقاء أو يهدم المباحـــثات فيستفزك بكلمات أو تعليقات طيبه.. امسك أعصابك.. لا تبتلع الطعـــم وتثور فيقلب هو المائده.. لا تغضب.. لا تثور.. لا تنفعل.. ابتعد عن نقطة الانهيار.

إذا وجهت إليك كلمات مجاملة فلا تزايد عليها وترد بأحسن منها.. بل وجه إلى قائلها الشكر الصادق والامتنان الحقيقي.. ولا تظهر التواضع المخـــل فتتكر على نفسك الصفات الطيبة التي خلعها عليك الشخص الذي يجاملك.. التواضع الشديد يضعف من فرصتك في التأثير على الآخرين أو يظهرك بصورة الغير واثق بنفسه.. وفي نفس الوقت لا تؤكد هذه الصفات بطـــريقة تجعلـــك تبدو مغروراً أو نرجسياً فتثير السخرية أو الاشمئزاز.. الـــناس تشـــعر بالاشمئزاز في وجود الإنسان المغرور.. ويسخرون ممن يصدق كلمات المجاملة الزائدة.

.. وقد تشعر أن الشخص الذي أمامك يجاملك بهذه الكلمات نفاقاً أو لأنـــه له حاجـــه عـــندك.. فلا تواجهه بأنك تفهم قصده.. بل يكفي شكره باقتضاب وأدعوه بلطف للدخول في الموضوع مباشرة.

مـــن الأشياء التي تدعم أقوالك الاستشهاد بآيات من الكتب السماويه أو أحاديث الرسل والأنبياء أو الأقوال المأثورة للعظماء أو الحكم والأمثال الشعبية.. أو الأرقام والبيانات ونتائج الأبحاث والتجارب.

لا تقسم وأنت تتحدث فهذا يضعف مركزك جداً ويقلل مصداقيتك.

الوسيلة الوحيدة لأن يصدقوك أن يكون معروفاً عنك أنك صادق.

إذا عرف عنك أنك كاذب فلن يصدقك أحد أبداً.. وستحتاج لسنوات طويلة من الصدق لتمحو عن نفسك هذا العار.

لا تقــول إلا ما تعرف.. ولا تعد إلا بما تستطيعه.. وإذا لم تعرف فقل إني لا أعرف.. وحاول أن تعرف.. وليسعد الناس بأنهم يعرفون منك شيئاً جديداً كلما التقوا معك.

فــي نهايــة اللقــاء تولى أنت مسؤلية تلخيص الحوار.. واعرض وجهات النظر المختلفة والمتعارضه.. ثم ردد ما انتهيتم إليه.. أو تقول أن الــباب مــازال مفــتوحاً لتقريب وجهات النظر والاتفاق على شئ واحد.. واشــرح أسباب الاختلاف.. ووجه نظر سامعيك وخاصة اللذين عارضوك إلى المصادر التي يعرفون منها الحقيقة.. وأكد دائماً على أن الاختلاف في الرأي لا يفسد للود قضية.. بل أن النجاح الحقيقي يأتي نتيجة للاختلاف.. وإن في الاختلاف إثراء للفكر وتعميق للخبره.

.. إن الحــوار فن.. وأحد أركانه المهمه الانصات.. ذلك الانصات الــذي يسمح للناس أن يعبروا عن أنفسهم فتفهمهم.. ثم ليتيحوا لك الفرصة حتى يفهموك.

.. النجاح يحتاج إلى أن تتقن فنون الحوار.

الفصل الرابع عشر

اهتم بنفسك.. الصحة قوة..

النجاح يحتاج إلى صحة

.. لا يحتاج إنسان ناضج أن يذكره أحد بأهمية الحفاظ على صحته. فالصحة الجيدة هي أحد مصادر قوة الإنسان.

.. ومصادر القوة متعددة.. ويحرص الإنسان الناجح على أن تتوافر لـه أرصـده عالـية من مصادر القوة.. والقوة الخارجية تتمثل في المال والسـلطان.. أما القوة الداخلية وهى قوة هائلة لا حدود لها ولا سقف هي قـوة الإيمـان والخلـق وقوة القناعة والرضا وقوة الحب وقوة العلم وقوة الـثقافة.. مـن يمتلك بعضا من هذه القوى ينعم بثقة عالية بالنفس ويرسم صـوره ذاتـية إيجابية عن نفسه.. ويمشى بأقدام ثابتة نحو تحقيق أهدافه ويحقـق نجاحـات ربما تضعه في مصاف العظماء.. ونلحظ أن معظمها ترتـبط بـروح الإنسان.. إذن لدينا ما يسمى بالقوى الروحية.. أما القوى النفسـية فتتمـثل فـي سـلامة العقل وخلوه من المرض النفسي والعقلي فالمرض يضعف الانسان ويهز صورته ويفقده فاعليته.. وقوة النفس تتمثل أيضا في رجاحة الفكر ومنطقيته وثراءه بالمعلومات والمعرفة والخبرات..

وأيضـــا تتمـــثل قـــوة الـــنفس فى ملاءمة الوجدان والقدرة على التواصل الإنساني عن طريق الحب.

.. إن قوة الانسان لها عده جوانب روحية ونفسية وأيضا جسدية.

.. وعلـــى الانسان أن يبحث عن مصادرها ويتزود منها وان يضع خطة ونظاما لكى يقوى ويقوى.

.. وإذا كـــان الزمن يأكل من بعض قوة جسد الإنسان فإنه فى نفس الوقت يزيد الروح قوة ومناعة ويزيد النفس صلابة واتزانا.

.. والإنســـان فـــى النهاية هو محصلة القوى الثلاث الروح والنفس والجســـد.. قـــد تـــزيد قوة وتنقص قوة أخرى.. اذ من المستحيل أن يكون الانسان قويا فى كل شئ وإلا طغى.

.. وهذه هى حكمة الله فإنه يجعل الإنسان يشعر بالنقص فى جانب معين. والجانب الناقص عند انسان معين يكون مكتملاً عند إنسان أخر. ولا يصـــل الانسان إلى الكمال المطلق فى أى شئ. إلا أن الإنسان يظل يسعى نحـــو الكمـــال وما هو ببالغه ولكنه يكون دافعا للعمل والإجتهاد والتطوير والتحســـين. ان قـــوة الدفع تأتى من إحساس الانسان بالنقص ورغبته فى الإكتمال ليكون الأقوى والأحسن والأفضل والأغنى والأعلم.

.. وليس مهماً القوة فى مجال معين والضعف فى مجال أخر ولكن الأهـــم هو التوازن بين الثلاث قوى. فلا يغفل الإنسان روحه أو يغفل عقله أو يغفل جسده.

.. نحن نبغى التوازن. فلا يكون منهاراً جسدياً أو معدوماً روحياً أو سفيها عقليا نريد توازنا بين القوى الثلاث يعضد بعضها البعض. وإذ نقول

عن إنسان إنه قوى فهذا يعنى أن مصادر القوى الثلاث موجودة فى حوزته ربمـــا بدرجات مختلفة ولكن مع حفظ التوازن بينها فلا يتمادى فى إحداها ويتهاوى ويتهاون فى الأخرى.

.. الا أن إنســـان مـــا قد يتميز تميزاً هائلا في مجال قوى معين.. كالرياضــــي الذي يتميز بشدة في القوة الجسدية. وكالحكيم أو المفكر الذي يتميز بشدة في مجال القوة العقلية والنفسية وكالفنان الذى يخرق كل الحدود فـــى مجال القوة الروحية. المهم ألا يكون هذ التميز الشديد فى مجال معين على حساب القوى الأخرى.

.. كيف تبنى نفسك..؟

.. كيف تحافظ على نفسك.. ؟

.. كيف تستمر قوياً..؟

.. وهل يستطيع الإنسان مقاومة الزمن..؟

.. وهل يستطيع الإنسان أن يمنع مرضا.؟

.. وهل يستطيع الإنسان أن يطيل من عمره..؟

.. واذا بــدأت بالاجابـــة على السؤال الأخير فإننى لا أعرف شيئا يطـــيل العمـــر بشكل مباشر إلا صلة الرحم. من وصل رحمه أمد الله فى عمـــره. ولكـــن الذى أعرفه طبيا هو أن الإنسان يستطيع أن يمنع قصف عمـــره. وفـــى ذلـــك إطالته بطريقة غير مباشرة. فإذا إمتنع الإنسان عن التدخيـــن مثلاً فإنه سيحمى نفسه بإذن الله من الإصابة بالأمراض الخطيرة التى يسببها التدخين. وبعض هذه الأمراض يكون قاتلا أى يؤدى إلى موت الإنسان. فإذا قمنا ببحث علمى دقيق سنجد أن متوسط أعمار المدخنين أقل عن غير المدخنين.

.. والعبارة لكى تكون دقيقة هنا هى : أن المدخنين يعيشون أقل. ولا نقول أن غير المدخنين يعيشون أطول حتى لا يفهم منها أن العمر يمكن إطالته.

.. العمر لا يمكن إطالته ولكن يمكن منع قصفه قبل الأوان. وهذا مقدر سلفاً لدى الله خالق الإنسان ومقدر الأعمار.

.. وبمناسبة التدخين فليس غريبا أن يستمر بعض الناس فى التدخين رغم علمهم بأثاره المميته. هنا توجد قوه جبرية تدفعهم للاستمرار أو تشل إرادتهم فى محاولة الاقلاع. ولا تفسير فى الوقت الحالى إلا وجود عوامل بيولوجية تتمثل فى إستعداد ما لدى بعض الناس مسجل على الجينات يمنعهم من التوقف. إنها حاجة بيولوجية. نوع من الادمان ولا يغلب الانسان إلا الدوافع البيولوجية الملحة.وهى دوافع ليست جالبة للذة ولكنها مانعة للمتاعب والمعاناه ومحققة لحد أدنى من حسن الحال الجسدى والمزاجي. إذن الأمر ليس البحث عن لذة فائقة ولكنه البحث عن التوازن الذى يكفل تقبل الحياه. وكذا الحال فى المواد المدمنة الأخرى. إنه نوع من القهر البيولوجى يحتاج إلى استئصال الجينات المسؤولة أو التعويض الدوائى المناسب. إنه صراع بين المكون والمكنون البيولوجى وبين إرادة الإنسان التى يغذيها الوعى والمعرفة. .. فى بعض الأحيان تنتصر إرادة الإنسان بعد المضى فى طريق المعاناه والألم. وفى أحيانا أخرى لا يقدر الإنسان. وفى هذه الحالة هو محتاج لمساعدة مهنية طبية.

.. مطلوب من الإنسان أن يضع خطة لدعم صحته حتى وهو فى العشرين من عمره. ولنسميها الصحة من أجل السعادة، الصحة من أجل النجاح، الصحة من أجل الإستمتاع بالحياة.

.. والأمر يحتاج إلى نظام وإلى وعى بالاحتياجات الضرورية وإلى وعى بمعرفة الأشياء التى عليه أن يتحاشاها.

.. ما أهمية النظام من أجل المحافظة على الصحة الجسدية..؟

.. الإجابة بسيطة جدا ومعروفة لدى العلماء والأطباء. النشاط البيولوجى للانسان له إيقاع ثابت. الذى خلق هذا الإيقاع هو الله. وهو إيقاع يتناغم مع حركة الليل والنهار، النوم واليقظة، الاسترخاء والنشاط. هذا الإيقاع يشمل درجة حرارة الجسم، وإفراز الحامض المعوى ونسب الهرمونات فى الدم وهكذا.. كل شئ بمقدار، وكل شئ بنظام وإيقاع ثابت. فإذا خرق الإنسان النظام، إضطربت أعضاؤه وإختل توازن جسده وتعطلت بعض الوظائف. اذ لابد أن ينسجم نظام حياة الإنسان مع الإيقاع الربانى للجسد. فينام الإنسان الليل ويعمل بالنهار مثلا. فإذا استيقظ الإنسان الليل ونام النهار أصابة الاضطراب الذى قد يؤدى إلى المرض، ويقلل من الكفاءة البدنية والذهنية.

.. إذن لابد أن تضع نظاماً ثابتاً لحياتك يشمل مواعيد النوم واليقظة والإسترخاء والنشاط والطعام والشراب والتريض والترويح والعمل. لا نجاح بدون نظام. والعظماء يتبعون نظاما دقيقا وصارما أحيانا ولا يسمحون لأحد أن يتسبب فى أي خلل ولو بسيط أو مؤقت فى هذا النظام الحياتى. فالنظام يشمل حياة الإنسان على مدار الأربعة وعشرون ساعة ولابد أن يشمل هذا النظام أو هذا الجدول على وقت لا تفعل فيه شئ أبداً. ولا تتحرك ولا تنام بل إسترخاء كامل. إسترخاء جسدى وذهنى حاول ألا تجهد ذهنك بأفكار أو مشاكل. أعمل فصلاً كاملاً عن كل شئ. عن الحياة

نفســها تعلــم كــيف تسترخى. الشئ الوحيد المتاح لك فى هذا الوقت هو استرجاع الذكريات الجميلة لترى الألوان الزاهية وتشم الروائح الطيبة.

.. ومــن حقك فى هذا الوقت أيضا أن تستمع للموسيقى أو الأغانى الــتى تحــبها. أن تسمع فقط. لا تقرأ فى هذا الوقت. بل اغمض عينيك.. أرجوك لا تنام. بل هو وقت للاستمتاع بالاسترخاء. إنه تجديد كامل للنشاط وخاصــة النشــاط الروحى. إن هذا الوقت تمنحه لروحك أكثر مما تمنحه لجسدك.

.. وهذه اللحظات التى تمنحها لنفسك كل يوم تساعدك على إمتلاك القــدرة لتصفية ذهنك. لإجلاء الشوائب عنه لتنقيته كما تنقى المياه لتصبح شــفافة.. العقل الصافى قادر على الإبداع. العقل الرائق قادر على التفكير المــنطقى الهــادف. وذلك يكون له إنعكاسه على الحالة الإنفعالية للانسان فيصــبح هادئا قادراً على التحكم فى إنفعالاته فى المواقف الطارئه وقادراً على السيطرة على سلوكه فى الأزمات وقادراً على كبح جماح غضبه فى مواقف الاستفزاز.

.. أدخــل الرياضــة البدنية ضمن برنامج حياتك اليومى وذلك من أجل الاستمتاع بتأثيرها المنشط وليس من أجل تقوية العضلات أو الدخول فــى بطــولات. والأمــر قد لا يحتاج إلى الذهاب للنادى أو الانتظام فى جمنــيزيم. بــل كل ما أريده منك هو خمس دقائق كل صباح تحرك فيها أعضاء جسدك وعضلاتك فى كل إتجاه. هذا يكفى ثم خصص نصف ساعه للمشــى إذا أمكــنك ذلك يوما بعد يوم. لا نريدها ساعة كاملة ولا نريدها يومــيا. أقل القليل يكفى واذا زدت فهذا خير. ما أهدف إليه فقط هو تنشيط الــدوره الدموية وتقوية الشرايين والأوردة وتقوية العضلات. خمس دقائق

كل صباح تكفى قابلة للزيادة حسب درجة إستمتاعك ووقتك وحسب العائد النفسى والجسدى الذى يتحقق لك.

.. ثم ابحث عن مصادر الهواء النقى الخالى من المواد الملوثة التى تضعف التركيز والذاكرة والتى تجعلك تشعر بالإعياء السريع وهبوط المعنويات والكسل وعدم الرغبة فى العمل. إن الهواء الملوث يقتل الطموح. والهواء النقى يهب من البحر أو النهر أو المساحات الخضراء. فإما أن تتجه بحراً أو نهراً أو زرعاً. الأمر متروك لك حسب إمكانياتك وظروفك ولكن لابد من الهواء النقى لسلامة قلبك ومخك وشرايينك وروحك ونفسك. ولأن هذا يمثل إقترابا من الطبيعة فإنه سيغذى روحك ويشبعها وينعشها. أحد مصادر قوة الروح الطبيعة بحراً أو نهر أو حديقة أو فجر يبزغ أو غروب يسقط الشمس فى البحر أو مياه تنحدر من فوق جبل أو ماء يفط من قلب عين فى الأرض.

.. ابحث عن الهواء النقى.. اذهب حيث الطبيعة الخلابة.

.. اهتم بغذائك. اقرأ عن الغذاء الصحى.

.. اختر غذائك بنفسك. حدد الأصناف.

.. لا تضطر لغذاء تعتقد أنه ضار.

.. لا تسرف فى الأكل. وتذكر أن الطعام غذاء ودواء. ثقافة الغذاء مطلوبه للانسان الناجح كمصدر للطاقة والنشاط ووقاية من الأمراض بل وعلاج لبعض الأمراض.

.. ولابد أن تسافر.. أرجو أن تكون ممن يستمتعون بالسفر. إنه متعه للعين والنفس وصفاء للذهن. بل هو ضرورة.. أن أفضل أشكال التغيير هو تغيير المكان لأن معناه إيقاف كل الارتباطات الشرطية

المرتبطة بالأماكن المعتادة للعمل والاقامة والتى نعيش فيها على مدى أيام الأسبوع وشهور السنة بما فى ذلك من متاعب وأعباء وصعاب ومسؤليات وإرهاق وملل.. إنك تترك كل ذلك خلف ظهرك وأنت تغادر المكان.

.. إحترم الاجازة الأسبوعية.

.. إحترم الاجازة النصف سنوية.

.. احترم الاجازة السنوية.

.. الاجـــازة الحقيقــية هى تغيير المكان، هى السفر بعيداً ولابد أن يكـــون جزء من الاجازة على شاطئ البحر لأن لذلك مغزى وهو التحرر الجســـدى والاجتماعى لأنك ببساطة تستطيع أن تمشى حافى القدمين. وهذا هـــو أعظم ما فى المصيف. القيمة الحقيقية لأجازة المصيف هو أنك تكون حـــافى القدميـــن. هذا بالاضافة للون البحر والهواء النقى والسعادة البادية على وجوه الناس. ما أمتع الأجازة على شاطئ البحر حتى ولو كانت لأيام قليلة. بل إن يوما واحداً ينعشك شهراً كاملا. فلا تبخل على نفسك ولا تبخل على أهلك الذين سيستمتعون بك وتستمتع بهم. إنها هدية قيمة تقدمها لنفسك وتقدمها لهم.

.. لا تنسى :

صحتك هى أحد مصادر قوتك.

الصحة هى توازن بين ثلاث قوى.(الروحية والنفسية والجسدية)

النجاح مرتبط بالقوة. والصحة قوة.

أن تكـــون صحيحاً ليس معناها أن تكون خاليا من الأمراض ولكن معناها أن تكون سعيداً متكيفاً منتجاً وقادراً على الحب.

ضـــع نظامـــا دقــيقا لحياتك يتناسب مع الإيقاع الربانى لبيولوجيا الجسد.

مارس الرياضة لتستمع بها ومن أجل سلامة شرايينك.

استقطع جزء من الوقت للاسترخاء.

تعلــم كــيف تســترخى ليصفو ذهنك وتنعم روحك. إنه شئ أشبه بالتحليق فى السماء.

الطعـــام غــذاء ودواء. إختر قائمة الطعام بنفسك بناء على ثقافتك الصحية ولا تسرف.

الهــواء النقى ضرورة حياه على أن يكون قادماً من البحر أو النهر أو الحديقة.

القيمة الحقيقية لأجازة المصيف أن تمشى حافى القدمين.

الإنسان المتحضر هو من يحترم اجازته قدر احترامه لعمله.

لا إجازة دون تغيير المكان.

من فضلك أحب نفسك ولو قليلاً تعيش طويلاً وبالتأكيد سعيدا.

الفصل الخامس عشر

أنت أقوي روحياً.. أنت أقوى نفسياً

.. أحـــد الأسئلة الهامة التي يجدر الإجابة عليها لتأتي هذه الإجابة ملاصـــقة لموضوع الصحة هو السؤال المتعلق بآثار التقدم في العمر على الإنسان وُقدرته على الإنجاز والاستمرار في تحقيق نجاحات.

.. وبديهي أن نتوقع أن التقدم في العمر يأخذ من بعض قوة الإنسان البدنـــيه فتضـــعف العضـــلات وتقل كفاءة أجهزة الجسم المختلفة ويتراجع عطاؤها مقارنة بالشباب.

.. وهـــنا يبزغ سؤال ثاني : إلى أي مدى يصح هذا الرأي والذي يعرض كأنه بديهي.

.. والإجابة أن هناك اختلاف في الرأي حول هذا الموضوع أو أن هناك مغالطات يجب أن نتتبه لها وهي :

أن قـــوة الإنســـان ليســـت فقط في عضلاته وأجهزته.. وإنما نحن نتحدث عن محصله قوى أو توازن قوى ما بين النفس والروح والجسد.

إنـــه بينما يحدث تراجع في القوه الجسدية فإنه يحدث تقدم هائل في القـــوه النفســـية والروحـــية بما يفوق قدر التراجع في القوه الجسدية فتأتي المحصله لصالح كبار السن.

إن المقارنـــه مـــع الشـــباب غـــير سليمة من الناحية العلمية.. لأن المقارنـــة يجـــب ألا تتم على مستوى أو بعد واحد وهو البعد المتعلق بقوة الجسد.. فالمقارنة يجب أن تشمل جوانب القوه الأخرى.

القـــوه مرتـــبطة بالـــنجاح.. إذن المقارنه يجب أن تكون بين نجاح ونجـــاح. إنه يجب ملاءمة المرحلة السنيه بما هو مطلوب إنجازه وتحقيقه في هذه المرحله.. لكل مرحله فلسفتها.. لكل مرحله عطاؤها.. لكل مرحله متع خاصه.. إنها خصوصية المرحله.

القـــوه النفســـية تأتي فوق القوه العضلية والقوه الروحيه تأتي فوق القوه النفسية.. فأنت لا تستطيع أن تحرك عضلة إلا إذا كانت هناك إرادة.. والإرادة تنـــبع من القوة النفسية.. والقوة النفسية لن تملك أن تدفع الإنسان للحـــركه إلا إذا كـــان هناك حب وإيمان وهما أحد جوانب القوه الروحيه.. وهـــي قـــوه هائله تهد جبل إذا أردت وتبني صرحاً إذا أردت.. وهي قوه تعتمد في غذائها مباشرة على عطاء السماء وعطاء الفن.. الروح هي حب وإيمان.. هي سر الله..

والإنســـان لا يعيش إلا بالحب والإيمان.. والحب والإيمان يشحنان النفس بالعزم فيصدر عن النفس إرادة حديدية تحرك الجسد. .. إذن حركة الجســـد تأتي من أعلى.. أعلى الأعلى.. وكفاءة الأجهزة والأعضاء تعتمد علـــى الكفـــاءة النفســـية.. الإرادة والدافع والرغبة والميل والاهتمام.. أي الحماس.. لا بد أن نتحمس للحياه لكي نتحرك..

ولـــن يشـــملنا الحماس إلا إذا كنا ممتلئين بالحب والإيمان.. ولكي تعـــيش صـــحيحاً وقويـــاً لا بد أن تكون مؤمناً عاشقاً.. وهذه هي المفاتيح السحرية للنجاح والتكيف والسعادة.

.. الطاقـــة هي مصدر الحركه.. وطاقة الإنسان تنبع من روحه.. والـــروح تـــتغذى على الحب والإيمان.. فتدفع بالحماس إلى النفس فتقوى العزم وتشحذ الإرادة وتدفئ الوجدان وتنير الفكر فيتحرك الإنسان الحركة الهادفـــه الواعيه المحسوبه المخططه لتحقيق نجاح لا يكون باهظ التكلفه.. وهذه هي الحكمة التي يكتسبها الإنسان على مدار عمره.. حكمه لها مذاق حلو.. تبهر العقل وتسر الوجدان وتطمئن القلب وتجعل الحياه مليئه مشبعه ذات معـــنى وكأن الإنسان أحاط بها في عقله وقلبه وبين ذراعيه.. أمسك بالدنيا وأمسكت به.. إنه الشعور الذي ينتابك باحتضان شخص عزيز وقيم وجمـــيل.. إنـــه الإحســـاس بالقـــيمة.. والإحساس بالجمال ولمس الجوهر والوصول للحقيقة.

.. وفي غمرة هذا تدرك حلاوة الإيمان وروعة الحب تشعر وكأنك تقـــف علـــى قمه أعلى جبل على الأرض وأنك إذا رفعت ذراعك ستكون السماء في متناول يدك.

.. ياشيخنا الجليل هل تقبلني تابعاً لك لتدلني على السر الأعظم فأنا عاشق للجمال والحقيقة فأين أجدهما ؟

.. أجـــاب الشـــيخ : لست في حاجة إلى أن تتبعني.. أتبع فطرتك وســـوف تجد طريقك مفروش بالنور.. ستجد الله في نهايته يقدم لك مكافأة لإيمانك في الدنيا.. وهي رفيق يحبك وتحبه يملأ حياتك بالأمل والسعادة.



الفصل السادس عشر

كن رحيماً تكن عظيماً.. كن متسامحاً تكن مصلحاً

.. تـرفع قوة الروح الإنسان إلى أعلى حتى حدود السماء ليلامس النور بقلبه وعقله فيرق قلبه ويصفو عقله ويصير رحيماً وحكيماً.. تفيض علـيه رحمة الله ليهبط إلى الأرض وينشر الرحمه.. وتتكشف له حكمة الله ليهبط إلى الأرض ويدعو للرحمه.

.. وما أروع إنسان يتفق عقله وقلبه أن الرحمة المنزله من السماء إلى الأرض هي سر البقاء والاستمرار لكل الكائنات فيولد طفل، وتحنو أم، ويصفح رجل، وتنمو زرعه وترفع فرسه حافرها عن وليدها حتى لا تؤذيه وهي لا تدري أن الرحمة هي التي أبعدت حافرها.

.. وبلا منازع فإن الرحمة هي مصدر كل الخير على كل الأرض ولكـل البشـر.. ولولاها لاحترقت الأرض وهدمت البيوت واقتلع الزرع ولعمت الكراهية والبغضاء والضغينة.

.. الـرحمة تـرفع الإنسـان إلى مصاف العظماء لأنه يجلس في الكرسي الأعلى بينما قلبه يجري بين الناس وعقله مشغول بأحوال الناس.. الناس همه وشغله إذا قدر يعطي وإذا قدر يصفح وإذا لم يقدر دعى الله لهم أن تتنزل عليهم رحمته.

.. والرحـيم يـرق قلـبه للعـدو قبل الصديق والبعيد قبل القريب وللمخطـئ قـبل المصـيب.. وهذا هو أصل الرحمه أن تكون لمن تقسو القلوب عليهم وتغلظ النفوس ضدهم وتشتد العقول في أحكامها إدانة وعقاباً لهم.

.. الـرحمة تنزع الغضب من النفوس وتبث الحلم في القلوب.. أما في العقول فإنها تشدها إلى تلمس الأسباب والأعذار فإذا بالإنسان يحل لديه الحـب محل الكراهية والوداعة محل العداوة والصفاء محل الحنق والسلام محـل العـنف.. فيصير متسامحاً وهنا يكون قد بلغ أقصى مراتب التمتع بالقوه.. فأقوى الأقوياء هو المتسامح.. ولا يقوى على التسامح إلا كل قوي عزيـز حكـيم.. فـإذا كـان التسامح من نبع الرحمة.. والرحمة من نبع الإيمـان.. والإيمـان من نبع هدى الله.. وإذا كان الله يهدي من يشاء لما يحب فهذا معناه أن الرحيم هو من المختارين بمشيئة الله للهدى.. فلا غرو أن يكـون فـي أعلى الدرجات وفي مقدمة الصفوف ناجحاً عظيماً متمتعاً برضـى الله وحـب الـناس.. واسع الصدر.. واسع الأفق.. عميق الفكر والبصيرة.. سخي النفس ثري الوجدان.. حازم حاسم مطاع مهاب.. علمه ربانـي وخطوه مسير نحو الخير ومخير في عطائه غير المحدود يحيط به النور من كل جانب.

.. هذا هو الجانب الإيماني في التسامح وهو جانب الرحمة.

.. هناك جانب عقلي بحت وهو أن المتسامح برحابة فكره يستطيع أن يـرى الدوافـع اللاشـعورية للإنسـان المخطئ ومفهوم حتمية الخطأ والدوافع القهرية بل يصل أحياناً إلى قناعة أن الخطأ هو من صميم الطبيعة البشرية وأن كل إنسان لا بد أن يخطئ وأن الوسيلة الوحيدة للتعلم ومعرفة

طـــريق الخير هو الندم والتوبه.. وهو يصيح أحياناً ضد المغالين ومدافعاً عن المخطئين مستخدماً العبارة الرحيمه التي رددها المسيح عليه السلام من كان منكم بلا خطيئه فليرمها بحجر.. وبالقطع فإن الجميع بدون استثناء واحد أحجموا عن قذفها فالجميع خطاؤون وخير الخطائين التوابون.. ولولا الخطيئة لما كانت الرحمة.

.. والمتســـامح يرى أيضاً من الجانب العقلي أن تسامحه هو دعوه للإصــــلاح والصلاح ونموذجاً يحتذى للخير وهزه القلوب ودفعه للضمائر وتنبـــيه للبصــــائر.. وأن الـــرحمه الباديه في التسامح قادره على التطهير ودافعه للتطهر.

.. إذن فالتسامح بالإضافة إلى أنه من خصال العظماء طبعوا عليه فإنه أيضاً فعل مقصود لعلاج الآثمين والمخطئين.

.. كن رحيماً تكن عظيماً..

.. كن متسامحاً تكن مصلحاً..

.. اصفح الصفح الجميل تكن أقوى الأقوياء..



الفصل السابع عشر

انجح كإنسان.. ابن بيتاً.. حافظ على زوجك

.. مهمـــا كـــان رأي الرجل في المرأة، ومهما كان رأي المرأة في الـــرجل فإن الحياة في الأرض بُنيت على العلاقة بين الرجل والمرأة.. هي المبتدأ وهي الأصل ولا وجود بدونها ولا استمرار بدونها.

.. وهذه العلاقة تقوم على قوة جذب خفيه يصحو الإنسان من غفوة طفولـــته عليها تشده وتأسره ميلاً جارفاً إلى الحد الذي يجعل كل منهما أن يعـــيش مـــع الآخر مدى حياته.. بمعنى أنه لا يمكن الاستغناء عن الجنس الآخـــر أو أن الحـــياة تفقـــد بعـــض معناها ومغزاها وجدواها بدون حياة ملاصـــقة مع الجنس الآخر.. والملاصقة بمعنى الاندماج الكامل ولا نقول الانصـــهار الكـــامل حيـــث يظل كل منهما محتفظاً بكيانه المتفرد أنوثة أو ذكورة حتى تظل قوة الجذب حية وفعالة.. ولا يمكن بحال فصل الانجذاب الجنسي عن العاطفي عن الحياتي.. بل هو خليط عجيب بين الثلاث يشكل في النهاية ذلك الميل الكلي الذي يجعل الطرف الآخر محوراً لحياتك محققاً لـــك أقصـــى درجات اللذة المعنوية والجسدية.. واللذة المعنوية تتجسد في الشعور بالتوازن والتكامل أما اللذة الجسدية فهي التي تعرف باللذة الجنسية والتي إذا انفصلت عن اللذة المعنوية فقدت الكثير من قوة تأثيرها ومن قدر

المتعة التي تحققها للإنسان.. تلك المتعة التي تتحقق في أقصى صورها إذا كانـت ممـزوجة بمـيل عاطفـي يطلـق عليه الحب.. لأن ذلك سيعطي خصوصـية للعلاقـة فتهـب المرأة نفسها لرجل واحد ويهب الرجل نفسه لامرأة واحدة ويصبح كل منهما بالنسبة للآخر مصدراً متكاملاً لكل اللذات والمـتع بكـل صنوفها والتي تحقق الإرضاء والإشباع للإنسان فلا تحتاج المـرأة لرجل آخر ولا يحتاج الرجل لامرأة أخرى ليس فقط لأن الحاجات الجسـدية والعاطفية مشبعة ولكن لأن الطرف الآخر أصبح محور ارتكاز للحـياة فـيرى كل منهما الحياة ويعيشها من خلال الآخر ومع الآخر في درجـة من الاقتراب تجعلهما متلاصقان أو في حالة تلاصق مستمر على المستوى الداخلي قلباً وروحاً وعلى المستوى الخارجي جسداً وأعضاءً.

.. ويأتـي الزواج كإطار منظم أو كشكل يحقق الالتصاق المطلوب ويحقـق الخصوصـية المفروضة.. بل الزواج هو الضمان الوحيد لتحقيق الالتصاق والخصوصية.. بل الزواج هو الالتصاق والخصوصية ووشائجه السـكن والمـودة والرحمة.. وأصبح للزواج قواعده المنظمة ليس لتحديد واجـبات كـل طـرف وضماناً لحقوقه وإنما حثاً على أن تتكامل العلاقة وتحقـق البعد الثالث منها وهي أنها ضرورة حياة.. أي أن الحياة لا تنتظم إلا من خلال اثنين.. والحياة لا تكون مثمره وممتعه ومشبعه إلا من خلال اثنيـن.. بـل الحـياة ذاتها لا تكون حياة إلا من خلال اثنين ليكون البناء والتشـييد والـتطور والإبـداع سـواء علـى المستوى العام أو المستوى الشخصـي، المسـتوى العام أي الحياة كلها.. حياة الإنسان على الأرض، والمسـتوى الشخصي أي حياة الإنسان ذاته وتشمل الاستقرار الذي يحقق الاطمئـنان، والإنتاج الذي يحقق الكفاية والإبداع الذي يحقق ذاتية الإنسان

وتفرده وتميزه.. وتلك هي حياة الإنسان، استقرار أمن وإنتاج فعال وإبداع متميـر.. وبذلك يصبح الإنسان خليفة الله وممتثلاً لأوامره سبحانه وتعالى لعمـارة الأرض.. ولا يسـتطيع الإنسان أن يؤدي هذه الأمانة على الوجه الأكمل إلا إذا عاش مع رفيق من الجنس الآخر.. أي أن يكونا اثنان.

.. ولأن كل طرف في هذه الثنائية يظل محتفظاً بكيانه الذاتي رغم الاقـتراب والتلاصق فإن قدراً من الصراع ينشأ.. وهو صراع حتمي لأي علاقـة تبادلـيه.. والتبادلية بمعنى وجود طرفان.. والصراع هو اختلاف وتعـارض في وجهات النظر وبذلك يكون صراعاً صحياً وإيجابياً لأن هذا يـثري الحياة بالتنوع.. فالتنوع يقوم على تعدد الرؤية وتعدد الأفكار وتعدد وجهـات الـنظر وهكذا يحقق الزواج معنى آخر جميل وهو اعتمادية كل طرف على الآخر واستحالة أن يعيش الإنسان فرداً وحيداً.. يحتاج الإنسان إلـى وجهة النظر المخالفة والمعارضة لوجهة نظره حتى يرى الحياة من جميع جوانبها واتجاهاتها.. ولا يمكن أن تتحقق هذه الرؤية التي تكشف عن التـنوع إلا مـن خلال طرف آخر معارض.. وهو معارض ولكنه شريك متضامن.. وهو مختلف ولكنه قريب ملاصق.. أما الإنسان وحيداً فرداً لا يـرى إلا بعداً واحداً ومسطحاً واحداً ولا يرى إلا ما كان تحت قدميه وفي اتجـاه بصـره فقط.. وتلك إحدى متع الزواج على المستوى الشخصي.. وتلـك إحدى فوائد الزواج للحياة عامة.. بل من المستحيل أن يكون هناك إبـداع وتطور وإضافة إلا من خلال تعدد وجهات النظر.. ولذا فالصراع حتمـي بين أي اثنين بينهما علاقة تبادليه كعلاقة الزواج.. ولأنه زواج أي علاقـة مودة ورحمة فإن هذا الصراع يصبح صراعاً إيجابياً أي تكون له محصله إيجابية أي ثمار حلوه مغذيه.

.. ولــذا فالــنجاح على المستوى الشخصي يحتاج لشريك.. شريك بدرجة زوج (أي زوج أو زوجة).. وعند هذا الحد يجب أن نصحح المثل القائل وراء كل رجل عظيم امرأة ووراء كل امرأة عظيمة رجل.. وليس تصـــحيحاً للمعـــنى ولكـــن تصحيح اللفظ.. فلا نقول وراء وإنما نقول في مواجهة ومقابلة كل رجل عظيم أو امرأة عظيمة شريك حياة.. إذ لا بد أن يكـــون مواجهـــاً له وليس تابعاً.. والمواجهة هي المقابلة وجهاً لوجه حتى يمكـــن الاختلاف وإبداء الرأي المعارض والمناقشة الثرية التي تفضي إلى رأي مدهـــش لا يمكـــن الوصـــول إليه عن طريق طرف واحد وإنما عن طريق اثنان يتحاوران.

.. قـــد يـــنجح الإنسان وهو وحيد.. ولكن النجاح العظيم الباهر لا يكـــون إلا وهـــو يعيش مع إنسان آخر.. أو لكي نكون منصفين فنقول إن الإنســـان لا يسعد بنجاحه من الأعماق إلا إذا كان شريك حياته شاهداً على هذا النجاح ومشاركاً في هذا النجاح.. إنه نجاح اثنان معاً.. نجاح علاقة.. فالعلاقـــة الناجحة ترفع الإنسان إلى القمه والعلاقة الفاشلة تشد الإنسان إلى القـــاع.. وهـــذا الإنســـان المشدود إلى القاع يقاوم الهبوط ويقاوم السقوط فيضـــيع مـــنه جهـــد ووقت كان من الممكن استغلالهما لتحقيق مزيد من الصعود.

.. والـــزواج قـــد يـــثمر عن أطفال.. أي مشاريع وحدات إنتاجية تضـــاف للمجـــتمع لتكمل الطريق حين تنضج وتكتمل وتسهم في العماره وتضيف من عندها.

.. ولذلـــك فإن أحد جوانب نجاح الإنسان في الحياة هو نجاحه في حسن تنشئة أطفاله ليكونوا هم ذاتهم إضافة إيجابية حقيقية للحياة.

.. لا يظـن الإنسـان أن نجاحه في الحياة بشكل عام بشتى صوره المادية والمعنوية يكون كاملاً بدون نجاحه في تنشئة أبنائه.. فشل أبنائه هو فشل له.. لأنه لم يحقق دوره كأب أو كأم.

.. الوالديـة ليست أمراً سهلاً.. إنها تحتاج لجهد واجتهاد وإخلاص ومحاولة للتعلم والتثقيف.. إنها ليست عاطفة فطريه تلقائية فحسب.. بل هي دور مهم في الحياة يجب أن يحسن الإنسان أدائه.

.. ولـذا فإن النجاح الحقيقي يتكون من ثلاث حلقات لا يمكن فصل إحداهما عن الأخريتان.. فكل واحدة منهما على حده تكون منقوصة بل وقد تكـون زائفـة.. هـذه الحلقات الثلاث هي : العمل الزواج الأبناء.. النجاح في العمل النجاح كزوج النجاح كوالد.

.. ومن خلال النجاحات الثلاث تتأكد القيمة الحقيقية للإنسان ودوره الإيجابـي فـي الحـياة أي نجاحـه كإنسان مع كل الناس.. إنه محصلة الـنجاحات الـثلاث : أي نجـاح من نجاح.. فالإنسان المعطاء هو عامل ماهـر.. والإنسان الرحيم هو زوج ودود والإنسان الجاد هو والد حازم.. فالعطـاء والـرحمة والجدية في الحياة يقابلها مهارة في العمل ومودة في الزواج وحزم مع الأبناء.

.. هذه هي الصورة الكاملة للنجاح فلا تستطيع أن تسقط جزء منها.

.. انجح كإنسان.

.. ابن بيتاً.

.. أحسن إلى زوجك.

.. امنح الحياة أبناء أصحاء.

.. وسع مجال رويتك بخلافك مع زوجك.

.. استمتع بالمزيج السحري لجسد وعقل وقلب وروح زوجك.

.. اعرف النجاح على حقيقته : عملك زوجك أبناؤك.. ومن خلالهم تنجح مع الحياة.. مع كل الناس.

الفصل الثامن عشر

املأ قلبك بالحب.. طهر روحك بالجمال..

رقق إحساسك بالفن

.. الحب والجمال والفن ثلاثية متلازمة.. خُلق الإنسان ليحب إنساناً آخر وليعشق الجمال وليتذوق الفن.. وهناك تداخل بين مكونات هذه الثلاثية فالحب جمال وفن.. والجمال حب وفن.. والفن جمال وحب.

.. فأنت حين تحب تطوف بك روحك إلى عوالم من الجمال الأخاذ : جمـــال الحكمـــة وجمال المعنى وجمال الصورة وجمال الصوت.. ترى جمال الله في كل مخلوقاته.. يهزك الفجر والقمر والربيع والزهور ويهزك الجمال البشري في كل مظاهره الخارجية والداخلية فيبهرك الوجه الجميل وتبهرك الروح الخلابة.. وترى حبيبك متربعاً على عرش الجمال أجمل ما يكـــون مخلـــوق لأنك الأقدر على رؤية ولمس طاقات النور والخير داخله وانعكاساتها على وجهه المضيء حباً وشغفاً.

.. ولا يقوى على الحب إلا الجميل.. ليس ملامح وجه وإنما روح تفـــيض علـــى الوجـــه.. وهذا هو سر الأسرار.. تلك الوصلة بين الداخل والخارج.. لا أحد يخطئ وجه المحبين.. والمحب لا يخطئه الجمال في كل ما حوله.

.. والحــب يهدي إلى الفن.. الحب ذاته إبداع بشري يقود إلى كل الإبداعــات الأخرى.. ويصبح الفن موصولاً بقلب وعقل المحب.. وتصبح روح المحــب قادرة على ارتشاف كل الفنون.. قطرات من عسل مصفى تثــير لديــه أقصى درجات اللذة المعنوية عبر حواسه رؤية وسمعاً وشماً وتذوقــاً ولمســاً.. ويشعر المحب لأول مرة بأهمية هذه الحواس في حياته الناقلة للفن والجمال غذاء روحه ونشوى عقله وفرحة وجدانه.

.. وأيضــاً الجمــال حب وفن.. فالجمال لا يصاغ إلا من حب ولا يغــزل إلا بالفــن.. جوهر الجمال حب وروح الجمال فن مثلما أن الجمال يقــود إلى الحب والفن.. مفردات كلمة جمال هي نفس مفردات كلمة حب ونفس مفردات كلمة فن.. ففي اللحظة التي تقف فيها أمام جمال شئ يبهرك (وجه إنسان أو وجه قمر أو جدول ماء أو باقة ورد) فأنت في حالة عشق فالجمــال يحرض على الحب حين يقول أن الحب هو أجمل من الجمال.. والجمــال يحــرض علـــى الفن حين يدعوك أن تراه عبر لحن أو نظم أو رسم.. بل لا يمكن أن تدرك الجمال إلا عن طريق الفن.. الحب هو أصل الجمال.. والفن هو بوابة العبور إلى كل ما هو جميل في الوجود.

.. وأيضــاً الفن حب وجمال.. فأي تكوين فني يثير مناطق إدراك الجمال في عقل وروح الإنسان أو على وجه الدقة فإن أي عمل فني سواء إذا كان قصيدة شعرية أو نص أدبي أو قطعة موسيقى أو لوحة مرسومة أو أداء صــوتي أو تمثيلي فإن حبيباته التي يتكون منها أو أجزائه التي تعطيه الشكل وتمنحه الجوهر تتلاحم مع بعضها بانسجام يؤدي إلى كمال التشكيل الذي يصبح ذا معنى.. هذا الانسجام المؤدي إلى الكمال المفضي إلى معنى لا يمكن أن يتحقق إلا إذا كان الالتحام عن طريق الحب ولدواعي جمالية..

أي أن أجـزاء القصـيدة أو وحداتها كبيوت أو التتابعات اللحنية أو تداخل الألـوان لا بد أن تنسجم عن طريق الحب.. أي تحب هذه الأجزاء بعضها الـبعض وأن يـتم هذا الالتحام ليعطي في النهاية شكلاً جمالياً.. إذن الفن يتشكل بالحب والجمال ليعكس الحب والجمال.

.. هذه هي منظومة الحب والجمال والفن.

.. بعض الناس يمتلكون هذه المنظومة ويجسدونها فيصبحوا رموزاً للحـب والجمـال والفـن.. فهم قادرون على الحب متذوقين للجمال والفن وبعضـهم أيضاً من خلال قدرتهم الفائقة على الحب ومن خلال موهبة فذة فإنهم قادرون على الإبداعات الفنية والجمالية.

.. وهـؤلاء هـم العظماء اللذين يرتفعون إلى السماء كأعلام تهدي وترفـرف بالخـير ويـتقدمون الصفوف كقادة قادرين على حسن التوجيه وثراء الحياة.

.. والـذي يكون داخله قبيحاً أو تتعطل لديه الموصلات بين الداخل والخارج فلا يبدو على وجهه أي جمال فإنه لا يدرك نجاحاً.

.. والـذي تعجـز حواسـه عـن التقاط الجمال ويتوقف مخه عن الاستجابة للمؤثرات الجمالية فإنه لا يستطيع الصعود إلى القمة.

.. والـذي لا يهتز قلبه طرباً ولا تنتشي روحه سروراً ولا يستثار عقله انبهاراً بالفن فإنه من الصعب عليه أن يدرك المقاعد الأولى.

.. القائد عاشق للإنسانية.

.. القائد عاشق للجمال.

.. القائد عاشق للفن.

.. القائد محب وجميل وفنان.

.. املأ قلبك بالحب.

.. طهر روحك بالجمال.

.. رقق إحساسك بالفن.

الفصل التاسع عشر

المال الحلال له حلاوة وإن قل.. المال الحرام يضيعك

.. حلاوة المال الحلال كالماء العذب وقت الهجيره وسط الصحراء وقد استبد الحر بالإنسان.. ولا يعرف تلك الحلاوة إلا من كان ماله حلالاً.. أمـا من يستمرئون المال الحرام فهم غارقون حتى آذانهم في مستنقع آسن يعـبون من الماء الفاسد دون أن يرتوا شأنهم كمن يشرب من ماء البحر.. ومـن يغترف من المال الحرام لا يقف عند حد معين لأنه تتفتح له ثغرات فـي حـياته يتسرب منها ماله الحرام وفي الغالب الأعم يضيع بعضه في حـرام.. أي حـرام في حرام.. ويضيع بعضه الأخر في مواجهة مصائب تنزل كالصاعقة لا قبل له بدرءها ومواجهتها وكأنها العقاب الذي يناله في الحـياة الدنـيا دون أن يتعظ حيث يكون قد باع نفسه للشيطان وأصم أذنيه عن النصيحة وأعمى عينيه عن رؤية المصير المحتوم الذي يلاحق كل من أكل من حرام.

.. وبعـض الناس يلجأون للمال الحرام لسد العجز في دخولهم التي لا تكفي لقضاء حاجاتهم الأساسية والبعض الأخر طمعاً في مزيد من الثراء والرخاء أو السلطة والجاه أو للإنفاق على انحرافاتهم الشخصية التي تتمثل في الاستجابة لغرائزهم المحرمة.

.. أمـــا الفئة الأولى ذات النقص الشديد في دخولهم لا عذر لهم إذ يوجــد آخــرون فـــي نفس ظروفهم ويعيشون من حلال حيث القليل يكفي ويـــبارك الله فيه ويتحملون صعوبات جمة ولكن لا يغضبون الله أبداً وإذا كـــان الله قد حرمهم من المال فإنه يعوضه لهم في رزق آخر كالاستقرار الأســـري والتمـــتع بالصحة والعافية ونجاح الأبناء والسكينة النفسية التي يشعرون بها في تقواهم لله.

.. إذن كل من يلجأ للمال الحرام يكون لديه الاستعداد للانحراف.. ولـــو كان الله أعطاه مالاً كافياً يسد احتياجاته الأساسية لما تورع أيضاً عن اللجوء للمال الحرام طمعاً في المزيد.

.. أما الفئة الثانية وهي الفئة الجشعة فهم يتمتعون إلى حين.. وكلها مـــتعه حسية مادية لا تمس الروح على الإطلاق بل يكونون في حالة قلق وخوف وترقب وتوقع للفضيحة.. وهو أساساً منحرف سيكوباتي لا ضمير له ولا عواطف لديه.. أناني.. جشع.. قاسي.. شهواني حيواني.. وقد يلبس ثـــياب الصـــلاح والأمانة ويتحدث كثيراً عن الشرف ولكن إنما يفعل ذلك بقصد الاحتيال والنصب.. وهو محروم من متعة الاستقرار النفسي والرضا والهناء في العلاقات الإنسانية سواء زوج أو أبناء أو أصدقاء.. وأصدقاؤه من شاكلته من الطماعين اللذين لا عواطف لهم وهو لا يعنيهم إلا بقدر ما يـــأخذون منه فإذا امتنع عن إعطائهم تركوه وهجروه بل ونبذوه.. فهو لا قيمة له إلا بما يملك من المال.. ولذا يتحول ماله الحرام إلى لعنه.. وهكذا تفعل معه زوجته والتي لا يعنيها في حياتها معه إلا قدر ما تأخذ منه وربما تـــنفق ماله فيما يسئ إليه كرجل ففي أحيان غير قليلة يذهب المال الحرام الـــذي يجنـــيه رجل ما إلى رجل آخر.. ويفعل أبنائه نفس الشيء معه إذ

تـــتراجع عاطفـــة الابن تجاه والده ويتحول الوالد إلى ممول وعادة ما ينفق هذا المال أيضاً فيما يضر الابن ويكوى قلب الأب ندماً وحسره.

.. أمـــا الثمـــن الرهيب فيدفعه صاحب المال الحرام من صحته أو صحة زوجه أو أبنائه وهو ثمن عادل لأن هذا المال الحرام من حق أناس آخريـــن أخذ منهم هذا المال قسراً وعدواناً أو احتيالاً أو ابتزازاً أو غشاً أو خداعـــاً.. إنهـــا الوسائل غير المشروعة لجمع المال الحرام.. إذن فالمال الحـــرام يكشـــف عن شخصية مخربه مهلهلة حتى وإن لبس أغلى الثياب وتظاهـــر بالثبات وامتلك السلطة وأرهب الناس.. ولكنه في الداخل ضعيف ضـــعيف وهو يعرف عن نفسه أنه سيئ ويرى صورته من الداخل مشوهه دميمة.

.. وصاحب المال الحرام فاسد من اللذين يفسدون في الأرض.. أما صـــاحب المـــال الحلال فهو صالح من الذين يصلحون في الأرض.. ولا يأتـــي نجاح حقيقي من مال حرام لأن هذا المال الحرام لا ينفق إلا في كل مـــا هو زائف.. ولا يكون الإنسان عظيماً حقاً بماله الحرام.. بل أن أكبر إســـاءة وأكبر وصمة تدين الإنسان وتشينه هو أن يكون كسبه من حرام.. ولا يمكن أن يبارك الله في مال حرام حتى وإن ارتفع صاحبه مؤقتاً إلا أن النهاية تكون فظيعه ومفجعه.

.. وبعـــض أصحاب المال الحرام ينفقون بعض مالهم (الفتات) في الخير.. ولكن الله لا يقبله منهم وهم إنما يفعلون ذلك إما لإقناع الناس بأنهم صـــالحون وإما لخداع أنفسهم ليحسنوا صورتهم الذاتية وإما لمحاولة يائسة منهم لعلاج الانهيار الداخلي.. ولكن هيهات أن يبلغوا واحة الأمان والسلام بل سيظلوا معذبين بمالهم الحرام طوال حياتهم.

.. بعض الناس يموت لديهم الضمير تماماً وهم اللذين يستمرون في انحرافهم وغيهم.. والبعض الآخر يكون لديه نصف ضمير تكون عنده منذ نشـأته فـي بيئة طيبة متدينة.. وهؤلاء يكون لديهم نصف وعي بخطئهم ونصف رغبة في العودة للطريق السليم.. وبعضهم ينجح.. ويطهر نفسه.. والبعض الآخر يتمادى إلى أن ينتهي.. إلا أن الرحمن الرحيم يترك الباب مفتوحاً للعودة والتوبة.

.. وحجـم المـال الحرام المتداول يعكس حجم الفساد المنتشر في مجـتمع مـن المجـتمعات.. كما يكشف عن ضعف الرقابة وربما تورط الرقيب ذاته.

.. كمـا أنه من حجم المال الحرام المتداول نستطيع أن نتوقع حجم الظلـم الواقع على بعض الناس.. لأن هذا المال الحرام مأخوذ من حقوق آخرين.

.. والمـال الحـرام إمـا أنه مأخوذ من المال العام أو مأخوذ من أشخاص تم ابتزازهم وظلمهم والضغط عليهم وتهديدهم وكلها وسائل غير إنسانية وغير أخلاقية.

.. وبعض اللذين يكنزون المال بشراهة سواء عن طريق حلال أو حرام إنما يعانون من قلق الفقر ويشعرون بعدم الأمان ويتوقعون الغدر من الزمان ويلتمسون القوة والسلطة عن طريق المال نتيجة لخوف داخلي.. إذ بعـد أن يجمع الإنسان المال يحاول أن يشتري السلطة.. ومشكلة المصاب بشراهة جمع المال أنه لا يشبع أبداً.. بل كلما كثر ماله ازداد خوفاً وقلقاً.. وهذا أمر عجيب.. فالمال لا يأتي أبداً بالاستقرار النفسي.. إنه على عكس مـا هـو مـتوقع تماماً.. كلما شرب شعر بالظمأ أكثر.. وكلما أكل شعر

بالجوع أكثر.. وكلما حصن نفسه شعر بالخوف أكثر.. إذ يبدو أن الطمأنينة الحقيقية تأتي من الداخل ولأسباب داخلية وليست خارجية.. وهذه الطمأنينة مـــتعلقة بدرجـــة القرب من الله وتقواه.. هذا هو جوهر الأمر كله.. تقوى الله.. ومن يتق الله يجعل له مخرجاً ويرزقه من حيث لا يحتسب.

فاتق الله تكن مطمئناً.

اتق الله تكن غنياً.

اتق الله تكن ناجحاً وعظيماً.

لا يشبع إنسان من مال حرام بل يظمأ ويجوع ويتعرى.

المال الحرام ينتهي بالإنسان إلى كارثة في الدنيا.

المال الحلال له حلاوة وإن قل.



الفصل العشرون

١٠٠ نصيحة لتكون عظيماً

١- كــن ناجحاً هذا أمر إصدره لنفسك.. النجاح قرار يتخذه الإنسان لأنه يرى نفسه جديراً بالنجاح.

٢- تذكَـر أن الــنجاح ضـــرورة حــياه ليكتمل إحساسك بذاتك ولتشعر بالطمأنينة والسعادة انجح حتى ترى نفسك جميلاً وجديراً بكل ما هو طيب.

٣- النجاح الخارجي هو أن تحصل على الجائزة ويصفق لك الناس.. هو أن تكــون ذا مال أو سلطة.. ولكن النجاح الأعظم والأهم هو النجاح الداخلــي.. الــنجاح مع النفس.. إنه الضوء الذي يشع بالداخل فترى مــناطق الجمـــال والقوه من نفسك.. ترى عظمتك واقتدارك.. ترى نــتائج صـــدقك واجتهادك.. تزداد يقيناً بأهمية القيم النبيلة في تسديد خطـــاك.. ترى نور الله الذي أضاء لك طريقك ووفقك وأوصل يدك إلـــى الــثمرة لتقطفها.. هنا تشعر بالسلام النفسي فتقول الحمد لله.. وتشـــعر بالقوة فتقول لا حول ولا قوة إلا بالله.. وتطالع إنجازك أمام عينيك فتقول ما شاء الله وما توفيقي إلا بالله.

٤- تذكــر أن الله وحده هو المطلع على درجة إخلاصك ونواياك.. عليك إذن أن تسعى بإخلاص وأن تكون وسائلك لتحقيق النجاح نبيلة تستند إلــى قاعدة أخلاقية أساسها الأمانة والشرف وذلك إذا كنت تبغي من نجاحك رضا الله ورضا النفس وذلك قبل رضا الناس.. وبذلك تكون راغباً في النجاح الداخلي وليس النجاح الخارجي.

٥- ابــدأ بــتحديد الهدف.. وليكن هدفاً نبيلاً متفقاً مع قدراتك وإمكانياتك وموهبــتك.. دون مبالغة وتضخيم ودون تقليل وتدني.. ثق بقدراتك وموهبتك لترى نفسك جديراً بالنجاح.

٦- أعرف أن هناك صعوبات.. أعمل بجلد وصبر وعزم.. لا تيأس.. لا تــتراجع.. صمم على الوصول للهدف.. قيمة النجاح الحقيقية تتحدد بقــدر الصعوبات والعقبات وقدر الجهد الذي تبذله لتذليل الصعوبات وتخطــي العقبات.. وقبل كل ذلك وفوق كل ذلك استعن بالله وتوكل عليه فأهدافك نبيلة ووسائلك نظيفة.

٧- تذكر أن بعض الناس يبهرهم النجاح الخارجي كالمال الكثير والسلطة والشــهرة وغالباً ما يكون نجاح صوري مظهري دعائي.. الغرض منه دعم غرور الشخص ونرجسيته وعلاج اهتزاز ثقته بنفسه والتي لا يستمدها إلا من عيون الناس.. أما ذوي الخبرة والعلم والناضجون والحكمــاء مــن الناس فينظرون إلى ما هو أعمق من ذلك وخاصة إلــى الوسائل المستخدمة لتحقيق هذا النجاح وإلى الإمكانيات الحقيقية للشــخص الــذي حقــق هذا النجاح وهل هو مؤهل لذلك أم لا وهل هــو نجــاح حقيقي تحقق من خلاله إنجاز فعلي ويعود بالفائدة على الناس.

٨- لا تنسى أن الضعف الإنساني يجعل بعض الناس يغيرون من نجاحك.. عالج ذلك بالحكمة والحب.. ولكن لا تنسى أيضاً أن الإنسان الناجح قد يثير من حوله المشاعر السلبية إذا كان متغطرساً متعالياً لا يشعر بنجاحه إلا إذا أشعر الآخرين بأنهم أقل وأدنى وأفشل.

٩- تعرف على درجة ثرائك قبل تحديد الهدف ولكن الثروة ليست هي ما تملك من مال أو سلطة ولكنها حسابات تنبني على ثراء شخصيتك وعلاقاتك بالآخرين.. مقومات الشخصية الناجحة هي ثرائها العاطفي ودفئها وكرمها وعطائها وتسامحها ونبلها وتمسكها بالمبادئ السامية والتزامها بقيم مجتمعها.. ثم مدى قدرتها على التواصل الإنساني والتأثير والإقناع ثم مدى ثراء علاقتها بالبشر.

١٠- قدر مهاراتك وخبراتك.. اطلع على تاريخ إنجازاتك.. أعد قراءة شهادات التقدير وخطابات الشكر.. استعد تصفيق الناس واستحسانهم.

١١- في نفس الوقت أنصحك بفتح الأدراج السرية للإطلاع على الأخطاء وكيف تعلمت منها.

١٢- في عصر العلم يجب أن تستعين بالعلم لمواجهة المشكلات والصعوبات.. استعن بذوي الخبرة.. لا تبخل على المحترفين اللذين تستعين بهم.

١٣- تذكر أن بعض المعوقات قد تنبع من نفسك كسرعة الشعور باليأس وهبوط المعنويات والغضب السريع والشك وسوء الظن وافتقاد روح المرح وعدم قدرتك على التعاون مع الجماعة وافتقادك لروح الفريق.. ابدأ بعلاج نفسك.

١٤- قسم العمل إلى مراحل.. توقف عند نهاية كل مرحلة للتقييم.

١٥- تقـبل بصدر رحب أراء الآخرين وانتقاداتهم.. اقبل حقيقة أن الرأي الآخر يحتمل الصواب وأن رأيك يحتمل الخطأ.

١٦- لا بد أن تكون هناك مرونة تعديل الخطة والاستعانة بوسائل جديده.

١٧- لا تـندفع.. لا تتسرع.. لا تبدأ قبل أن تستعد.. لا تعمل وأنت مجهد جسدياً أو وأنت تحت ضغط نفسي.

١٨- لا تعمل إلا وأنت مسترخٍ صافي الذهن.. عفي البدن.. قوي النفس.. تسـتقبل جـيداً.. تسـتوعب وتفهـم وتهضم بكفاءة.. ثم ترسل بدقة وأناة.

١٩- لا تجعـل الوقت سيفاً مسلطاً على رقبتك.. ضع في حساباتك الوقت الإضافي الذي قد تحتاجه لمواجهة المواقف الطارئة.

٢٠- لا تعلـن عـن نفسـك إذا كنت صاحب نجاح حقيقي.. ادخر الجهد للعمـل.. الأعمـال العظيمة تعلن عن نفسها.. دع الإعلام هو الذي يسعى إليك.

٢١- تذكـر أن الأعمـال المتواضعة أو الغير أصيلة هي التي تحتاج إلى الزفة الإعلانية والإعلامية.

٢٢- لا تضـيع وقتك في العلاقات العامة والمجاملات والنفاق وخاصة إذا كنت صاحب موهبة حقيقية.

٢٣- تذكـر أن الاسـتمرار والـدوام والخلـود يكـون للأعمال العظيمة وللـنجاحات الحقيقـية وللمجديـن الموهوبيـن المجتهدين بعيداً عن الإعلان والتذويق والمجاملات والمحسوبية والنفاق.

٢٤- حول فشلك إلى نجاح.. الانتصار هو أن تقف بعد أن تقع.

٢٥- أمح من قاموسك كلمة فشل لأن الفشل هو ما يصاحبه الإحباط واليأس أما الوقوع أثناء السعي نحو الهدف هو فرص للتعلم.. هو رؤية ما لم نكن نرى.. هو معرفة ما كنا نجهله.

٢٦- إذا واجهت فشلاً لا تجزع ولا تنهار بل احتفظ بروح معنوية عالية ورباطه جأش حتى تستطيع أن تجمع قواك لتقف مره ثانية.. القيمة الحقيقية للفشل هو ترجمته إلى نجاح.

٢٧- تذكر أن هناك فرق بين كلمتي فشل وفاشل.. الفشل هو أن تقع فتتعلم فتنجح.. أما الفاشل فهو من يتكرر فشله ولا يتعلم شيئاً ويصاب باليأس والإحباط.

٢٨- ابن صورتك عن ذاتك من خلال خبرات النجاح السابقة.. في كل صباح قل لنفسك لقد ولدت لكي أنجح.. أنا أستحق النجاح.. لقد نجحت في مرات سابقة.. وأي نجاح أحرزه يسهم في بناء صورة إيجابية جميلة قوية عن ذاتي.. ولا بد أن أعترف أني فشلت في مرات سابقة وهذا ليس معناه أنني فاشل.. فالفاشل هو الذي يستعين بخبرات الفشل السابقة لبناء صوره ضعيفة ومهزوزة ودميمة عن ذاته وهذا يقوده إلى مزيد من مشاعر الإحباط.

٢٩- أول خطوة في طريق تغيير صورتك عن ذاتك هو أن تترك اجترار ذكريات الفشل وأن تبحث عن مصادر ثرائك وقوتك ونجاحاتك السابقة.. وكل ذلك يسهم في بناء صورة قوية عن ذاتك فتؤمن بنفسك وتحب نفسك وتثق بنفسك.

٣٠- لا تخشَ المنافسة.. الخوف من المنافسة يضعفك.. إن خصمك يتفوق عليك ليس لأنه هو الأفضل ولكن لأنك خائف.. وأنت تخاف لأنك

لا تـثق بنفسـك.. وأنـت لا تـثق بنفسـك لأنك ترى صورة ذاتك ضـعيفة مهـزوزة.. وأنت تراها كذلك لأنك تعشق اجترار خبرات الفشل.

٣١- تذكـر أن المنافس القوي هو الذي لا يخاف لأنه يثق بقدراته لأنه قد بنى صورة إيجابية عن ذاته يدعمها كل يوم باجترار خبرات النجاح السابقة والتي تؤكد دائماً أنه قادر على النجاح.

٣٢- مـع شـروق شـمس كل صباح دع أشعتها تجتاز سطح جسمك إلى داخلـك فتدفئه وتضيئه.. ابدأ اليوم بحماس وتفاؤل.. توكل على الله يـنزع أي مخـاوف مـن قلـبك.. أنظر لوجهك في المرآة بحب.. استحضـر مشاعر الود والصفاء للحياة والناس.. فكر في كل ما هو خـير.. نح مشاعر الغضب والغيظ جانباً فكر في ماذا ستعطي اليوم للآخريـن قـبل أن تفكر في ماذا ستأخذ.. ثم أنظر إلى داخلك لترى مـدى الجمال والقوة والصدق.. استعد خبرات النجاح السابقة لتؤكد لنفسك بأنك جدير بكل نجاح.

٣٣- ثـق بنفسـك وتذكـر أن مقومات الثقة بالنفس هي أن تكون صادقاً مخلصـاً ذا كفـاءة مهنـية عالـية وأن تحب نفسك وأن تفهم نفسك وأن تعـرف مـا تريد وأن تفكر إيجابياً أي أميل إلى التفاؤل وحسن الـتوقع، وأن تشـعر الآخريـن بالطمأنيـنة وأن تشجعهم على الثقة بالـنفس وأن تبادر لمساعدة الآخرين وقت الأزمات وأن تكون شجاع القلب.

٣٤- الإنسان الناضج يعرف طريقه إلى النجاح بسهولة.. والإنسان الناضج يعرف تماماً أن الإيمان بالله يمنح الإنسان قوة لا نهائية.. ويعرف أن

التسلح بالأخلاق يمنح الإنسان شجاعة لا نهائية.. وأن إتقان العمل يمنح الإنسان عزة لا نهائية وأن التمتع بحب الآخرين يمنح الإنسان طمأنينة لا نهائية.

٣٥- إذا أردت القوة فاقترب من الله وإذا أردت الشجاعة تسلح بالأخلاق وإذا أردت العزة فاتقن عملك وإذا أردت الطمأنينة فأعمل على أن يحبك الناس.

٣٦- تذكر أن النجاحات العظيمة لا ينالها إلا العظماء.. والعظيم هو:

- من كانت له رؤيا ثاقبة.
- من كانت له رؤيا شمولية.
- من كان قادراً على وضع استراتيجية تنطوي على الأهداف القريبة والبعيدة معاً وحسابات الزمن والتتابع والمرونة وتقبل الرأي الآخر.
- من كانت له رسالة أبعد من حدوده الشخصية وتشمل الآخرين بالنفع والخير.
- من تمسك بالمبادئ وجعلها محوراً لحياته وأعماله كالصدق والأمانة والشرف والمحبة والإخلاص والولاء.

٣٧- للنجاح فلسفة.. وللناجحين فلسفة خاصة.. وللعظماء أسلوب حياة ذات ثلاث محاور:

- الإحساس بالآخرين وتقديرهم.
- الحب الغير مشروط للآخرين.

- رؤية الجوانب الإيجابية في الصعاب والمشاكل.

٣٨- أكـد ذاتك.. اقتحم الحياة الاجتماعية.. فليكن لك نفوذ.. فلتكن مؤثراً في الناس.. وهذه هي سمات الإنسان القادر على تأكيد ذاته:

- هو القادر على اتخاذ القرار وحسم الأمور.
- وهو النشيط الذي يفيض بالحيوية.
- وهو القادر على التنظيم والتنسيق.
- وهو الديمقراطي الذي يؤمن بالعمل الجماعي ويدعم روح الفريق.
- وهو صاحب الشخصية الاستقلالية.
- وهو القادر على التواصل مع الناس.
- وهو الذي يتمتع بقدرات القيادة الإدارية.
- وهو الذي يقبل النقد ويستفيد منه.
- وهو الذي يبدأ بالفعل وليس رد الفعل.
- وهو الشجاع الذي يخاطر بحساب.
- وهو المبدع.

٣٩- كن حراً.. اختار أن تتغير.. تحمل مسئولية اختيارك.. لا تندم.. ابدأ من جديد.

٤٠- لا بـد أن يكون لديك الدافع لأن تتغير إلى الأفضل وتتقدم الصفوف وأن يكـون لديك القدرة على تقييم ذاتك بدون تحيز وأن ترى نفسك على حقيقتها وأن تستمع بدون حساسية لرأي الآخرين.

٤١- لا تفقد الثقة بنفسك بسبب هجوم الآخرين عليك وآرائهم السلبية فيك.. اجعل هذا الهجوم سبباً ودافعاً لأن تتغير إلى الأحسن.

٤٢- لا تتوقع أن تتغير بسرعة.. الجهاد مع النفس هو أصعب جهاد.. الإنسان لا يتغير من النقيض إلى النقيض دفعه واحدة.. لا بد أن تبذل الجهد والوقت للتدريب.

٤٣- استفد برأي الآخرين ولكن لا تخضع لهم.. استعن بالآخرين ولكن لا تدعهم يتحكمون فيك.

٤٤- أنت لست مضطراً لأن ترضي كل الناس.. بل من المستحيل أن ترضي كل الناس.. فكل إنسان يرى الأمور من زاويته الخاصة وفي إطار مصلحته الخاصة أي يكون هو المحور ولست أنت.

٤٥- إذا وضعت مصيرك في يد الآخرين فسوف يتعاملون معك كشيء هامشي على طرف وعيهم وفي آخر حدود اهتمامهم وحسب قيمتك في ميزان مصالحهم.

٤٦- لا بد أن تكون أزرار التحكم في حياتك في يدك.. إذا كان جهاز التحكم عن بعد في أيدي الآخرين فسيحركونك كما يشاءون ويسيطرون عليك ولن تستطيع أن تتقدم أو تتغير أبداً.

٤٧- ما تختاره أنت بنفسك ستكون مسئولاً عنه.. وفشلك سيجعلك تتجه إلى اختيار آخر دون تردد أو ندم.. ولن تخاف من العواقب.

٤٨- أن تختار معناها أن تكون مسئولاً .. وأن تكون مسئولاً معناها أن تكون إنساناً.. وأعظم اختيار هو أن تختار أن تتغير إلى الأفضل.

٤٩- لا تنسى المتلازمة الثلاثية التي تبدأ بالحرية فالاختيار فالمسئولية.. مرة أخرى : حرية.. اختيار.. مسئولية.

٥٠- لا بـد أن يكـون لك المقدرة على أن تبدأ من جديد.. حتى الأزمات والصـدمات والكـوارث يمكـن اعتبارها إيذاناً لبداية جديدة.. بداية عظـيمة.. بدايـة التغيـير إلـى الأفضل.. تحويل الضعف إلى قوة والهزيمة إلى انتصار.. تحويل الكارثة أو المصيبة إلى استفادة ونفع ومكسب.

٥١- نحن لا نريد أن نلغي الحزن..

- نحن لا نريد أن نلغي الألم..

- الحـزن عاطفـة نبيلة.. الألم عقاب للذات من ضمير يقظ.. ولكننا نحذرك من اليأس والندم.

٥٢- لا تكـن حركتك في الحياة مجرد ردود أفعال.. بل ابدأ.. بادر.. فكر في الحلول والبدائل.. فكر فيما تستطيع ولا تفكر فيما لا تستطيع.. لا تكـون عشوائياً بل ضع خطة ضمن إطار استراتيجي أوسع يشمل القريب والبعيد ومستلهماً الماضي ومستشفاً المستقبل.

٥٣- اتبع مفهوم الوقاية.. لا تنتظر وقوع الكوارث ثم تستجيب لها بل امنع وقوعهـا.. لا تترك الأمور للصدفة.. ضع سيناريو مستقبلي لكل ما هو متوقع.. الاحتياطات والإجراءات الوقائية تحميك من المفاجآت.

٥٤- تذكـر أن القـائد في أي مجال لا بد أن يكون سياسي أي استراتيجي الفكر.. ومفهوم الوقاية من أساسيات الفكر الاستراتيجي بمعنى توقع المشـكلات وتصـور مواجهتها.. إذا انهار القائد أو المسؤول الأول فهـذا معناه الفشل التام والنهاية المأساوية.. مفهوم الوقاية يعني البدء بالفعل وليس رد الفعل.

٥٥- لا تقـل سـأحاول بل قل سأفعل بإذن الله.. لا تقل أني لا أستطيع أن أفعـل مـا هو أفضل من هذا بل قل أستطيع أن أفعل ما هو الأفضل دائماً.. لا تقل ليس أمامي حلاً آخر بل قل إن لدي بدائل أخرى.

٥٦- لا تجعـل الحالة المزاجية المتقلبة للآخرين أن تتحكم في مزاجك أو صفاء فكرك أو عزيمتك.

٥٧- ضع رقيباً على لسانك.. لا تقل ما تندم عليه.. لا تخطئ في القول.. فلتكن كلماتك محسوبة.. لا تدع لأحد الفرصة أن ينال منك بسبب لفظ خاطئ تفوهت به.

٥٨- تذكـر أننا لا نستطيع أن نفعل كل شئ ولا نستطيع أن نحصل على كل شئ.

٥٩- لا تجعل أحد يشدك إلى التفاصيل الغير هامة والدقائق التافهة.. ضع عينيك دائماً على الهدف الأساسي.

٦٠- ضع نظاماً صارماً لحياتك.. رتب أولوياتك لا بد أن تعرف متى تقول لا.

٦١- لكـل قـائد أسـلوب خاص في العمل.. لكل طريقته ولكل روحه.. والـروح هـي قـوة محركة.. هي وقود.. الروح هي المناخ الذي يفرضـه.. هي المشاعر التي يبثها.. هي الحماس الذي يشعله.. هي الفكـر الذي يجعل الآخرين يؤمنون به.. هي فلسفته التي يطبعها في العقول فتصبح دستوراً ومنهاجاً للعمل.

٦٢- تعلـم فـن إدارة الوقـت.. لتكن حسابات الوقت دقيقة.. بل في غاية الدقـة.. لا وقت ضائع أو مهدر.. الوقت يقاس بكمية الإنتاج وجودة الإنتاج.

٦٣- تدرب على عبقرية الجمع بين صرامة فرض النظام وبين نشر الحب بيـــن الإدارة والعامليـــن وبين العاملين بعضهم البعض حتى يتحول العمل إلى عباده وباعثاً على السعادة والتوازن النفسي.

٦٤- تذكر أن جودة أي منتج تحسب تبعاً لأربعة أشياء :

- القيمة المادية لمكوناته.
- الدقة في صنعه.
- الجهد المبذول.
- الوقت المبذول.

٦٥- تذكر أن الاختيار الدقيق للأولويات يوفر الجهد ويوفر الوقت.. الناجح هو إنسان ماهر في اختيار الأولويات.

٦٦- لا تنســى نفســك وأنــت ترتــب الأولويـــات.. دع وقتاً كافياً للنوم والاســترخاء وممارسة الرياضة وسماع الموسيقى والتأمل.. ووقت للحياة الاجتماعية.. وكذلك وقت للحياة الأسرية والواجبات الإنسانية.. أما ما بقى من وقت ففي العمل المضني الشاق.

٦٧- الآخـــرون قـــد يقـــتحمون حياتك دون استئذان فيفسدون النظام الذي وضـــعته.. هنا يحق لك أن تقول لا.. قد يغضب منك الناس ولكنهم سيعتادون بعد ذلك على أسلوبك وسيحترمون طريقتك.

٦٨- قرر أن تكون سعيداً وأن يكون الناس سعداء.. أن تنجح وينجح معك كل الناس.. أن تربح وتكسب وتنتظر وأن يربح ويكسب وينفق معك كـــل الـــناس.. أن تتمنى الخير لنفسك ولغيرك في نفس الوقت.. أن تحب لأخيك ما تحب لنفسك بذلك تكون مؤمناً حقاً.

٦٩- فلتــنجح نجــاح الأقوياء عن طريق المنافسة الشريفة التي تستند إلى قاعدة أخلاقية وأن تكون قوياً في كبح جماع الشهوات والسيطرة على النوازع العدوانية وأن تنشط طاقات الخير الدفينة في النفس.

٧٠- تذكر أن النجاح ليس مسألة نسبية بحيث تكون ناجحاً قياساً إلى فشل الآخريــن بــل هــو قيمة مطلقة تتعاظم مكانتها وسط باقة من نجاح الآخرين.

٧١- لا تقــارن نفســك بالآخرين. إننا جميعاً مختلفون.. إنه أمر مجهد أن تبني حياتك على المقارنة مع الآخرين.. إن ذلك سيشغلك عن النجاح الحقيقي.

٧٢- إذا كان هدفك هو إضعاف الآخرين من أجل أن تتفوق عليهم سيخرج منك أسوأ ما عندك وستتضاعف مخاوفك.

٧٣- احسب ثروتك بعدد أصدقائك اللذين يحبونك.

٧٤- أنــت فــي حاجــة إلــى زوج وصديق والقاعدة الأساسية لمثل هذه العلاقات هي الصدق والإخلاص والرحمة.

٧٥- اخلص لمن يحبونك.. وراع واهتم بشجرة المحبة.

٧٦- حافظ على سر صديقك.. لا تثرثر.. لا تتطوع بسرد الحكايات لتثبت أنك عالم ببواطن الأمور.

٧٧- الشراكة غير الصداقة لأن فيها منفعة مادية متبادلة ولكنها تقوم على نفس القاعدة الأخلاقية من الصدق والإخلاص.

٧٨- الإخــتلاف حق مشروع.. والأذكياء هم اللذين يستثمرون الاختلاف لتحقيق مزيد من النجاح.

٧٩- اسمع الآخرين يسمعونك.. أفهمهم يفهمونك.

٨٠- أحـــذر الوســـطاء بينك وبين الناس.. أحذر الطرف الثالث.. الوسيط يـــنقل ما يريده ويحجب ما لا يعجبه.. وإذا أحسنا الظن به فهو ينقل الأمور من وجهة نظره وكما يفهمها وكما يراها.

٨١- اهـــتم بوســـائل الاتصــــال غير اللفظية قدر اهتمامك بالكلمات.. إن نظـــرات عينـــيك وتعبـــيرات وجهك ونبرات صوتك تنقل مشاعرك ونبضات قلبك بصدق.

٨٢- فن الحديث يقتضي ألا تتكلم بصوت مرتفع.. واجعل مخارج الكلمات والحـــروف واضحة جداً وانظر إلى عيني محدثك وأنت تكلمه.. ولا تنشغل بأي شئ أخر ولا تتحدث بسرعة واصبغ صوتك بالمعنى ولا تـــبدي مرحاً زائداً أو تبسيطاً مخلاً وفي نفس الوقت لا تتجهم وتعبس ولكن كن وسطاً حتى تؤخذ محل الجد.

٨٣- لا تنسى أن تكون مبتسماً معظم الوقت لتمتلك أهم مفتاح للقلوب.

٨٤- تحـــدث بلغـــه تتناسب مع مستوى مستمعك ولا تنفعل بشدة فتضرب بيدك مثلاً على المائدة.

٨٥- اصـــمت إذا انفعل مستمعك أو إذا تفوه بلفظ غير ملائم.. وإذا تكرر خـــروجه عن الحدود اللائقة من حقك أن تنسحب بهدوء من المناقشة وذلك بعد فشل إنذارك الأول والثاني بالانسحاب.. ولكن اترك الباب مفتوحاً لعودة الحوار إذا اعتذر.

٨٦- كـــن مجـــاملاً ولكـــن في حدود.. المجاملة الزائدة إما نفاق أو تحمل معانـــي عكســـية أو تأخذ الصبغة التجارية.. الكلمات الرقيقة كالهدايا الثمينة تفتح العقول وتشرح النفوس.

٨٧- قد يحاول الطرف المقابل أن يفسد اللقاء فيستفزك بكلمات أو تعليقات غير طيبة أو طلبات غير معقولة.. امسك أعصابك.. لا تبتلع الطعم.. افسد عليه محاولته.. لا تغضب.. لا تثور.. لا تنفعل.. ابتعد عن نقطة الانهيار.

٨٨- التواضع الشديد يضعف من فرصة تأثيرك على الآخرين ويظهرك بصورة غير الواثق بنفسه.. ولا تكن مغروراً أو نرجسياً فتثير السخرية والاشمئزاز.

٨٩- لا تقسم وأنت تتحدث فهذا يضعف مركزك ويقلل مصداقيتك.

٩٠- الوسيلة الوحيدة لأن يصدقك الناس هو أن يكون معروفاً عنك أنك صادق.

٩١- إذا عُرف عنك أنك كاذب فلن يصدقك أحد أبداً مهما فعلت.. وستحتاج لسنوات طويلة من الصدق لتمحو عن نفسك هذا العار.

٩٢- لا تقل إلا ما تعرف.. ولا تعد إلا بما تستطيعه.. وإذا لم تعرف فقل إني لا أعرف.. وحاول أن تعرف.. وليسعد الناس بأنهم يعرفون منك شيئاً جديراً كلما التقوا بك.

٩٣- الحوار مع الناس فن.. وأحد أركانه المهمة الإنصات.. ذلك الإنصات الذي يسمح للناس أن يعبروا عن أنفسهم فتفهمهم ثم ليتيحوا لك الفرصة حتى يفهموك.. النجاح يحتاج إلى أن تتقن فن الحوار.

٩٤- لا يحتاج إنسان ناضج أن يذكره أحد بأهمية الحفاظ على صحته.. فالصحة الجيدة هي أحد مصادر قوة الإنسان.. والإنسان هو محصلة

ثـلاث قوى : الروح والنفس والجسد.. وإذا قلنا عن إنسان إنه قوي فهذا يعني أن مصادر القوى الثلاث موجودة في حوزته ربما بدرجات مخـتلفة ولكـن مـع حفظ التوازن بينها فلا يتمادى في إحداها ولا يتهاوى في الأخرى.

٩٥- تعلـم كـيف تسترخي.. أدخل الرياضة البدنية ضمن برنامج حياتك اليومـي.. ابحث عن مصادر الهواء النقي بحراً أو نهراً أو زرعاً.. اهتم بغذائك.. احترم الاجازه.. لا بد أن تسافر.

٩٦- تذكـر أنــه بينما يحدث تراجع في القوه الجسدية مع تقدم العمر فإنه يحـدث تقـدم هـائل في القوة النفسية والقوة الروحية بما يفوق قدر التراجع في القوة الجسدية.

٩٧- اتـبع فطـرتك.. وسوف تجد طريقك مفروش بالنور.. ستجد الله في نهايته يقدم لك مكافأة لإيمانك في الدنيا وهي رفيق يحبك وتحبه يملأ حياتك بالأمل والسعادة.

٩٨- تذكـر أن الرحمة تنزع الغضب من النفوس وتبث الحلم في القلوب.. أما في العقول فإنها تشدها إلى تلمُس الأسباب والأعذار فإذا بالإنسان يحـل لديه الحب محل الكراهية والوداعة محل العداوة والصفاء محل الخـنق.. والسلام محل العنف.. فيصير متسامحاً وهنا يكون قد بلغ أقصـى مراتب القوة.. فأقوى الأقوياء هو المتسامح.. ولا يقوى على التسامح إلا كل قوي عزيز حكيم.

٩٩- كن رحيماً تكن عظيماً..

- كن متسامحاً تكن مصلحاً..

- اصفح الصفح الجميل تكن أقوى الأقوياء..

١٠٠- قد ينجح الإنسان وهو وحيد ولكن النجاح العظيم الباهر لا يكون إلا وهو يعيش مع إنسان آخر شريك حياته شاهداً على هذا النجاح ومشاركاً في هذا النجاح.. إنه نجاح اثنان معاً.. نجاح علاقة.. فالعلاقة الناجحة ترفع الإنسان إلى القمة والعلاقة الفاشلة تشد الإنسان إلى القاع.

.. الناجح محب وجميل وفنان..

.. فأملأ قلبك بالحب..

.. طهر روحك بالجمال..

.. رقق إحساسك بالفن..

•••• •••• ••••

الحمد لله ..